



deporcam

mayo / junio 2M13

LA REVISTA DEL CÍRCULO DE GESTORES



ENTREVISTA A Jorge Lorenzo

ANTOLÍN
GONZALO
LOS OJOS DE
DEL BOSQUE

EL ALCALDE
DE GETAFE
Y EL DEPORTE

13



LA PALESTRA
DEL CÍRCULO
DE GESTORES

MARKETING ESTRATÉGICO
EN CENTROS DEPORTIVOS

FLOURINHO


INACUA
CENTRO DEPORTIVO



- PRESTACIÓN DE SERVICIOS DEPORTIVOS
- DEPORTE Y AVENTURA
- CONSTRUCCIÓN Y EXPLOTACIÓN DE INSTALACIONES DEPORTIVAS
- CONSULTORÍA Y ASESORAMIENTO
- EQUIPAMIENTO DEPORTIVO
- FORMACIÓN Y PUBLICACIONES




ferroser



T 91 643 09 62
www.inacua.com



sumario

¿Quién manda en el vestuario? 5		Antolin Gonzalo los ojos de Del Bosque 32	
Rodeados de héroes anónimos 6	14	Deporte contra Barbarie 36	46
El Ayuntamiento de Leganés Premio Joan Palau 9		Datos, hechos y comentarios 38	
Messi, Falcao y Cristiano, tres formas de potenciar tu talento 11	La Palestra del Circulo 20	Caminar, simplemente caminar 40	
I Carrera Solidaria Run for Parkinson's de Alcorcón 13	Marketing Estratégico en Centros Deportivos 24	La UCJC presenta sus nuevas investigaciones 43	
	RFDI, Sistema Innovador para tu entrenamiento 27	La esgrima en Leganés 48	32
Entrevista Juan Soler Alcalde de Getafe 28	Entrevista Jorge Lorenzo 14	Entrevista a Rubén de la Red 50	
Flourinho 31	Bueno para Madrid 18	Technogym presenta el Gimnasio del Futuro 54	
	Formación y Desarrollo 44	Formación y Desarrollo Inacua Murcia sede del Campeonato de España Universitario de Natación 46	
	28	50	

directorio

Coordinador Editorial Carlos Leal
 Redacción Francisco Javier Martin, David C.
 Edita Inacua&Ferroviales Servicios, S.A.
 cleal@ferroviales
 Circulo de Gestores
 info@circulodegestores.org
 Comité Científico Fernando Andrés, Carlos Delgado, Leonor Gallardo, Benito Pérez, Alberto Dorado, Carlos Leal, César Navarro, Rafael Cortés Elvira
 Comité Asesor Luis Nieto, Carlos Delgado, Javier de la Vieja, Rafael Gutiérrez
 Impresión Copsysell, S.L.
 Diseño y realización Agase Comunicación
 Depósito Legal M-12557-2011

CÍRCULO DE GESTORES DEPORTIVOS
 Presidente D^a. Milagros Diaz Diaz
 Vicepresidente D. Javier de la Vieja de Diego
 Secretario D. Carlos Delgado Lacoba
 Tesorero D. Benito Pérez González
 Vocales
 D. Manuel Zambrana Contreras
 D. Luis Nieto Orihuela
 D. Rafael Gutiérrez Guisado
 D. Ignacio Zambrana Contreras
 D. José Luis Gómez Calvo
 D. Antonio Montalvo del Amo
 D. Lucas E. Peñas Gómez
 D. Manuel Gutiérrez Landalence
 D. Juan Carlos Rey Rico
 D. Fernando Andrés Pérez



Presentando la nueva consola 7xi.

MEJOR. HA LLEGADO A LA VIDA.

Un surtido de equipos de fitness, hardware, software y opciones de conectividad. mPower trata de unir a los deportistas, a las personas y el contenido que les interesa. Porque no hay nada con más valor y que enganche más a los usuarios. Y mantenerlos motivados y dotarlos de herramientas que les ayuden a alcanzar sus objetivos es nuestra forma de vida. Todo se ha hecho más fácil con soluciones como la nueva consola 7xi y su interfaz accesible que acerca Internet, las aplicaciones de medios sociales y mucho más a las manos de nuestros usuarios.

¿QUIÉN MANDA EN EL VESTUARIO?



Javier Callejo

EDITORIAL

Se acabó. Se va Mourinho. Punto y final a un debate, a una duda, a una cantinela que nació casi al día siguiente de firmar como entrenador del Real Madrid. Se estuvo más tiempo hablando de su futuro que de cualquier otra cosa. ¿Qué si lo provocaba él?. Ya, qué más da. El futuro de Mourinho es pasado en el conjunto madridista. Y fuera de él, sí, sigue siendo futuro, pero ya no interesa, salvo para los que levantan estos días los brazos en señal de victoria.

Se marcha un entrenador con una personalidad extraordinaria. De un calado especial, que nada tiene que ver entre los que le conocen y tratan... con los que hablan desde la orilla. Y se va por culpa de la presión. Eso dicen. Eso dijo el presidente. Yo no me lo creo. Lo de la presión, igual a su entorno familiar, vale, pero a él... a su curriculum la presión... no, que no me lo creo.

Frentes abiertos tenía muchos, todos los que él quería tener y que cerraba a su antojo. No se le fueron de las manos. En realidad creo que el único mal de Mourinho, es un mal común, un mal vulgar, un mal imposible de desinfectar. Un mal universal para todos los entrenadores del mundo. El único mal de Mourinho fue el vestuario.

Y ante Mourinho, ese entrenador de expediente deportivo ganador como pocos, el vestuario ha ganado. Como antes le ganó a otros muchos en este y otros clubes. El vestuario siempre gana.

Durante sus tres años en el Real Madrid, la discusión sobre éxitos y fracasos admite debate, pelea limpia, discusión hasta altas horas de la madrugada. Tres años, tres títulos (Liga, Copa y Supercopa), tres semifinales de champions, un subcampeonato de Copa del Rey... huellas (las de no levantar trofeo) por las que hacía mucho, muchísimo tiempo que el conjunto madridista no pisaba. Un apunte más. Esos tres títulos conquistados... ante el Barça, mejor equipo que el Real Madrid, de aquí a Lima y vuelta andando. Mourinho igualó la lucha. Impensable.

Pero sigo, tres años en los que Mou encendió más mechas de las que apagó. Incendió a su antojo. En todas las direcciones, hasta que prendió la cerilla equivocada. Lo hizo únicamente en su tercer curso. Y sólo al final. La única cerilla sobre la que no se puede ver el fuego... porque te quema. El vestuario. Más concretamente a esos jugadores del vestuario "intocables". Porque lo son. Y Mourinho jamás se encontró con uno de esos. Y por eso creía que no existían. Pero existen. Porque "haberlos, haylos". Y se armó, como nunca se había armado en los dos primeros años, en los que Mou se comportó con su arrogancia habitual (tiene más defectos, pero no me ocupa eso). El luso, no cambió, nunca cambió... Lo que cambió fue la dirección de sus flechas. Sí. Sólo eso. Porque con la décima en el bolsillo, también se habría ido... pero más a gusto.

Una cosa más. Imagino que Diego López se estará buscando equipo... porque a él, también se lo han cargado. Ay, lo olvidaba, como cerrar sin decirlo. Tantas vueltas con los entrenadores y a lo mejor, visto lo visto, no hacen falta... con un preparador físico... Aunque prefiero pensar que sí. ◀



rodeados de Héroes Anónimos

Alberto Dorado Suárez
adorado@jccm.es

El deporte constituye hoy en día un elemento característico y representativo de nuestra sociedad. Por su gran presencia cotidiana y la repercusión que transmiten los medios de comunicación, se ha convertido en un reflejo de la sociedad con un papel determinante para proponer y definir tendencias para una gran parte de la población. Es a través del deporte donde los medios de comunicación, los poderes públicos, etc. han encontrado un instrumento muy valioso para transmitir algunos valores personales y sociales a los ciudadanos. En éste proceso, nos debemos plantear ¿qué estímulos reciben dichos ciudadanos para inclinarse hacia el rigor del esfuerzo, la constancia, la dedicación, etc. que ayuden a transformar sus vidas en otras más activas y saludables en el día a día? Si profundizamos un poco en el análisis encontramos que predomina el reconocimiento de los protagonistas que consiguen importantes éxitos deportivos y los héroes que logran alguna importante hazaña y se deja de lado otros "héroes" menos visibles pero que también aportan cuestiones relevantes para el desarrollo de otros aspectos de nuestras vidas y de la sociedad. A dichos héroes "anónimos" es a los que nos referiremos.

Tal y como afirmó James (1892) "Toda nuestra vida en cuanto a su forma definida no es más que un conjunto de hábitos". Por tanto, si se admite que incorporar hábitos de vida más activos y saludables puede aportar grandes beneficios y mejoras de la calidad de vida de las personas, habría que reconocer a las que son un buen ejemplo por lo que hacen o por su capacidad para influir en los que les rodean para adquirirlos. Según un estudio de la Universidad de Duke se concluía que más del 40% de las acciones que realizan las personas cada día no son decisiones de ese momento sino hábitos. Además, el conjunto de comportamientos y actitudes que desarrollarán las personas, y que

definirán sus hábitos de vida, están determinados por múltiples niveles de influencia muy próximos: personal, familiar, social, ambiental o económica, entre otros.

Cada día, en muchos lugares de nuestro país, podemos ver a personas que han encontrado en la actividad física y el deporte una forma de luchar por cumplir sus propias metas. Son personas entusiastas, que constituyen un buen ejemplo para afrontar retos, que demuestran nuevas formas de superación, de constancia, de esfuerzo. Personas que no necesariamente saldrán en un telediario por lo que hacen ni deben ganar un Campeonato del Mundo para ser merecedores de una medalla por su buen hacer en el día a día.

"podemos ver a personas que han encontrado en la actividad física y el deporte una forma de luchar por cumplir sus propias metas."

Muchos de ellos, además de ser un buen ejemplo por lo que hacen, también lo son por su capacidad para influir en los que le rodean para que sean más activos y ayudar a su entorno en la educación de sus hábitos para que ocupen su tiempo en actividades menos sedentarias o simplemente facilitan el día a día de los demás

sin esperar recibir nada a cambio.

Son grandes prescriptores de buenos hábitos en su entorno. Diferentes estudios que se han realizado en esta línea demuestran que de los factores que afectan a la calidad de vida y estado de salud de la población el modo de vida es el que afecta más, seguido de su entorno.

Asimismo, existen teorías con un enfoque ecológico, como el modelo de Bronfenbrenner (1986), que facilitan entender estas ideas. Entienden que "la ecología del desarrollo humano comprende el estudio científico de la progresiva acomodación mutua entre un ser humano activo, en desarrollo, y las propiedades cambiantes de los entornos inmediatos en los que vive la persona en desarrollo, en cuanto este proceso se ve afectado por las relaciones que se establecen entre estos entornos, y por los contextos más grandes en los que están incluidos los entornos".

En estas propuestas el entorno inmediato en el que se sitúa la persona en desarrollo. En la socialización de los hábitos de vida, algunos de los agentes socializadores de este nivel son la familia, los padres, la escuela, los vecinos, el trabajo y los medios de comunicación. En otros niveles se incluyen las interrelaciones entre la familia y la escuela o la familia y el trabajo, incluso entornos más amplios.

En estos entornos próximos son en los que actúan los héroes anónimos, contribuyendo de una manera consciente o no a mejorar los comportamientos de las personas. Según algunos autores (Prochaska y DiClemente, 1983), toda persona, tanto si está recibiendo ayuda para cambiar su conducta como si no, pasa por distintas etapas a lo largo de dicho proceso de cambio. Las etapas o estadios por las que las personas generalmente se mueven para cambiar su conducta son las siguientes: >>

> Precontemplación: es el estado en el cual el sujeto no tiene intención de cambiar. La persona puede estar en este estado porque está desinformada o poco informada sobre las consecuencias de su conducta, o porque ha intentado cambiarla varias veces y está desmoralizada porque no ha sido capaz.

> Contemplación: es el estado en el cual el sujeto tiene intención de cambiar en los próximos seis meses. La persona empieza a tener algunas dudas sobre su conducta. Empieza a sopesar los pros y contras, aunque todavía no se ve con ánimo de intentar un cambio.

> Preparación: es el estado en el cual el sujeto tiene la intención de cambiar en un futuro próximo, generalmente medido como el próximo mes. Es capaz de fijar una fecha y pensar un plan para cambiar. . Acción: es el estado en el cual la persona ya ha realizado modificaciones específicas en su estilo de vida en el curso de los seis meses pasados.

> Mantenimiento: es el estado en el cual la persona se esfuerza en prevenir las recaídas. Está menos tentada y tiene mucha más autoeficacia que los sujetos en el estado de acción. Se estima que este estado dura desde seis meses a cinco años.

> Recaída: se vuelve a la conducta anterior y a estadios anteriores de precontemplación o contemplación.

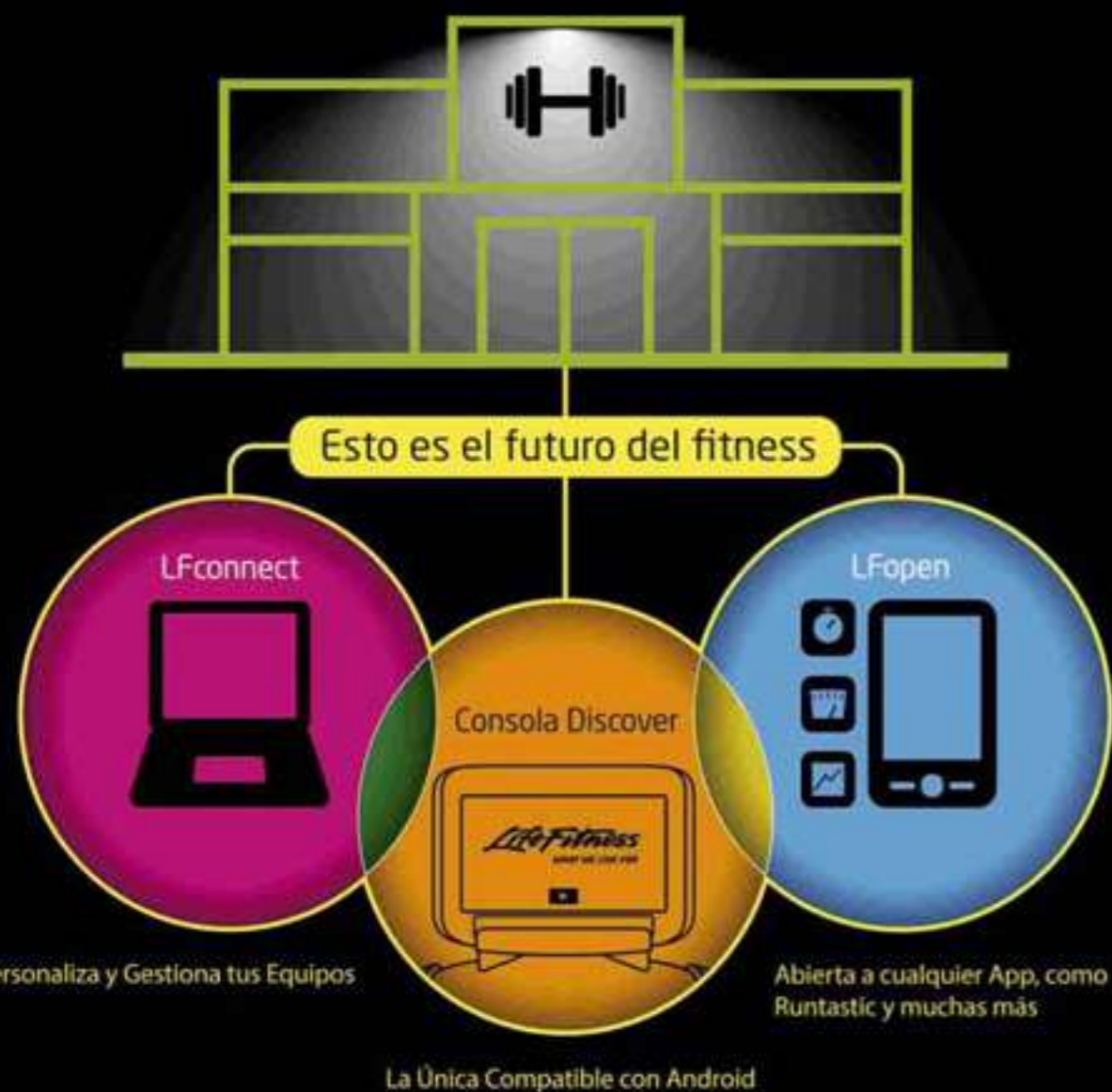
Los "héroes anónimos" son aquellos capaces de conseguir que una persona que es sedentaria de su entorno se "convierta en activa". Son individuos que contribuyen a mantenerse o pasar a una etapa superior a las personas de su alrededor, asumiendo el gran reto de aumentar la calidad de vida de quienes influyen mejorando su salud. Si usted reconoce a alguno de ellos por la calle, párelo y dele las gracias. Su contribución a la calidad de vida bien valdría una medalla de oro. ◀

"héroes anónimos" son aquellos capaces de convertir a una persona sedentaria en activa"



más que una nube

Revoluciona tu negocio con las soluciones tecnológicas integradas de Life Fitness



Ya está disponible el Catálogo 2013, con todas las novedades de Cardio, Fuerza y Tecnología de Life Fitness.

Consíguelo llamando al 900.505.741 o visitando lifefitness.es/2013

Conecta con el futuro del fitness
lifefitness.es/technology



© 2013 Life Fitness, a Division of Brunswick Corporation. All rights reserved. Life Fitness is a registered trademark of Brunswick Corporation. ISO 9001-13 (ISO 13)
Facebook is a registered trademark of Facebook, Inc. YouTube and Gmail are registered trademarks of Google Inc. Twitter is a registered trademark of Twitter, Inc.

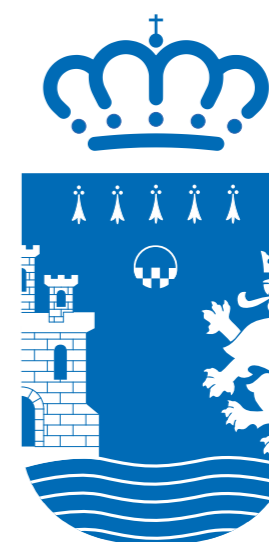
EL AYUNTAMIENTO DE LEGANÉS, PREMIO JOAN PALAU A LA MEJOR ENTIDAD DEPORTIVA

Según recogen sus bases, Los Premios Juan Palau, instituidos por la Federación Española de Deportes de Personas con Discapacidad Física, tienen el propósito de reconocer y galardonar a los deportistas, técnicos, dirigentes deportivos y entidades deportivas que hayan destacado de manera notable por los valores humanos manifestados durante el ejercicio de su actividad deportiva, esto es, por sus valores, actitudes y comportamientos ético deportivos, al margen y con independencia del número e importancia de los éxitos, marcas, campeonatos, medallas y trofeos conseguidos.

El nombre de Juan Palau ha sido elegido como identificativo de los galardones, por la figura que ha representado en el mundo del deporte para personas con discapacidad física. "Deportistas sin adjetivos" era uno de sus lemas. Juan Palau ha encarnado hasta el último día de su vida los valores de un deportista: fortaleza ante la adversidad y lealtad hacia las personas con discapacidad, y lo ha hecho siempre desde la entrega más absoluta.

PREMIO A LA MEJOR ENTIDAD

Se premiará a la Federación Deportiva, Club Deportivo, Entidades Sociales, Fundaciones, Organizaciones deportivas, Ayuntamientos, Comunidades Autónomas y Administración del Estado que hayan destacado, a lo largo del año, de forma singular por su buena labor en gestión deportiva referida a promoción deportiva y apoyo al deporte base, celebración de eventos deportivos, obtención de patrocinios y repercusión social y mediática.



Más Información: <http://www.leganes.org>





Messi, Falcao y Cristiano Ronaldo: Tres formas increíbles de cultivar y potenciar tu talento

Messi, Falcao y Cristiano Ronaldo son, evidentemente, futbolistas de gran calidad y su éxito no es nada casual. Han “cultivado” su talento, los diez Mandamientos del Cultivo del Talento (testados eficazmente en Messi, CR7 y Falcao)

Leonor Gallardo y Juan Carlos Cubeiro

Pasos que todos podemos poner en marcha con aquello con lo que nos gusta;

- Descubre tu verdadera vocación. No surge por generación espontánea, sino que “hay que plantar los bulbos” adecuadamente. El “bulbo del Talento” es la vocación.
- Intégrate en un entorno tónico y no tóxico. Messi, Cristiano, Falcao fueron tres niños que desde pequeños jugaron en equipos infantiles, con entrenadores que creyeron en ellos y les otorgaron la confianza que necesitaban.
- Dedicale en cuerpo y alma a lo que te gusta. Si lo que deseas es desarrollar el Talento de un/a joven (tu hij@, sobrín@ y otro familiar), es importante detectar cuál es la “academia” de relevancia y ayudarlo a que tenga el coraje suficiente para que se integre allí y crezca a un ritmo inusitado. Es una decisión para valientes.
- Conviértete en Diferente. Si has

descubierto el “bulbo” de tu talento, lo has plantado en la tierra donde debías y has perseverado en tu empeño, es muy probable que la vida te ofrezca una oportunidad más tarde o más temprano. Es importante que estés preparad@ para aprovecharla, porque las oportunidades no serán muchas.

- Perdona a quienes te ofenden. Perdonar no es olvidar, sino vivir en paz con la ofensa. “Perdonar es tomar la decisión de ver más allá de los límites de la otra persona, de sus miedos y errores”: No perder el tiempo.
- Cuenta con un coach (más bien dos, sucesivos) para cuajar. Escoge el coach que mereces. El/la que mejor te va. La persona que te va a ayudar a elevar tu talento a cotas que no podías ni imaginar.
- Saborea lo que te ofrece la vida. El Talento parte del Disfrute (la vocación, la pasión, el elemento) y la vida debe disfrutarse paso a paso.
- Que te recoja alguien influyente. Parece que esto de disponer de un

representante es cosa de estrellas, de grandes jugadores, de artistas destacados. Y sin embargo, la secuencia suele ser la contraria: el Talento destaca cuando tiene un/a representante que se ocupa de mostrarlo.

- Dedicar al menos 10.000 horas (dos veces) a formarte y desarrollarte. Dedicar, de manera sostenida, una década de aprendizaje para alcanzar la experiencia necesaria que lleva a la maestría. Y no te detengas: otra década de trabajo te permitirá saltar al nivel siguiente. Y si estás ayudando a otra persona a desarrollar su Talento, enséñale este “número mágico” de práctica deliberada. Es otra clave fundamental para cultivar su talento.
- Genera una marca poderosa. Una marca es una promesa de valor, y como tal has de cuidarla. Basta con decir Messi, Cristiano o Falcao para que en tu mente se genere una imagen impactante, una huella imborrable, un chispazo de lo que su Talento significa para ti. Se espera de tod@s nosotr@s que seamos artistas, que aportemos un valor diferencial. >>

Pero también muestran profundas diferencias que creo que no debemos pasar por alto. Leonel Messi es un "producto" (uno de los mejores productos) de La Masía, de la cantera del Barcelona. Ha asumido los valores del club azulgrana y muy probablemente sea un "one club man", como desean los aficionados culés. Messi transmite esos valores propios de su club que le han enseñado desde niño. Cristiano Ronaldo llegó al Real Madrid como un gran fichaje, tras su éxito en el Manchester United, uno de los mejores clubes del continente. Termina casi todas las jugadas que inicia, lo que es una garantía para su equipo. Es un atleta que se toma cada uno de los partidos como una final, dándole todo. Radamel Falcao fue fichado por el Atlético de Madrid tras una gran trayectoria en el Oporto. Su apuesta, decidida, por el juego colectivo, es contagiosa. Juega por y para el equipo, lo que es muy de agradecer para su "coach", no solo por sus números individuales, sino por el carácter que imprime a sus compañeros: es el equipo que mejor interpreta la autoridad del juego de acuerdo a sus recursos.

¿A qué super-héroes se parecen? Ya que estamos hablando de tres héroes del fútbol actual, podríamos compararlos con tres superhéroes de los cómics y del cine: Spiderman, Ironman y Superman. ¿Cuál de ellos

crees que tiene que ver con Leo Messi, con Cristiano Ronaldo y con Radamel Falcao?

Desde nuestro punto de vista (solo es una propuesta, que aceptamos someter a debate), Messi es una especie de Superman, con dos personalidades muy diferentes. En la vida diaria, común y corriente, es Clark Kent. Si vemos a Leo pasear por la calle, es un chico bajito, introvertido, que no parece gran cosa. Pero cuando toca, Clark Kent se transforma en Superman, en un tipo realmente espectacular. Como Messi en el terreno de juego, capaz de marcar goles increíbles y de romper récords que parecían inalcanzables. Cristiano Ronaldo puede encontrar su 'alter-ego' en el mundo de los superhéroes en Ironman, uno de 'Los vengadores'. Tony Stark es guapo, rico, todo un playboy. Y también un genio. Por ello, crea artefactos para ganar al enemigo. En la película Ironman (2008), Tony Stark dice: "Mi padre me enseñó que la paz es tener un palo más grande que el otro". Todo un emprendedor con fortaleza de carácter. Radamel Falcao podría ser Spiderman. Con sentido "arácnido" de la jugada, sigue el lema que le enseñó un familiar: "Un gran poder conlleva una gran responsabilidad". Un amable

vecino que resuelve problemas (en el caso de Falcao, en forma de goles). Un adalid de la justicia. Superman, Ironman y Spiderman. Un trio de Superhéroes. Como Messi, Cristiano y Falcao.

¿Hasta dónde pueden llegar Messi, Falcao y Cristiano Ronaldo, en la realidad o en sueños? Nadie puede saberlo. ◀



Cubeiro, J. C., & Gallardo, L. (2013). Messi, Falcao y Cristiano Ronaldo: Tres formas increíbles de cultivar y potenciar tu talento. Barcelona: Alienta.

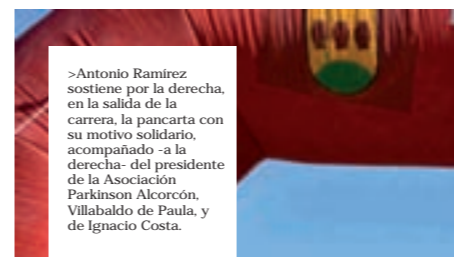
Más de 500 personas participan en la I Carrera Solidaria Run for Parkinson's de Alcorcón, organizada por INACUA.

La I Carrera Solidaria Run for Parkinson's de Alcorcón, impulsada por la Concejalía de Deportes y Juventud del Ayuntamiento de la ciudad en favor de la Asociación Parkinson Alcorcón, reunió el pasado 2 de junio a más de 500 personas de todas las edades. Las pruebas de 5 y 10 kilómetros y las carreras organizadas para los más pequeños, han recorrido el Parque de la República y el Ensanche Sur para ayudar a quienes padecen esta enfermedad neurodegenerativa.

Al encuentro, organizado por el Club Atletismo Alcorcón y los centros deportivos INACUA, acudieron el concejal de Salud y Mercados, Antonio Ramírez, y el director general de Depor-

tes de la ciudad, Ignacio Costa. Tras las carreras de 5 y 10 kilómetros, en las que participaron más de 450 deportistas, los menores de 16 años disfrutaron de dos pruebas de 1.200 y 400 metros, según su edad, con las que finalizó esta primera cita solidaria con los enfermos de parkinson. ◀

"la carrera reunió a más de 500 participantes de todas las edades"



> Antonio Ramírez sostiene por la derecha, en la salida de la carrera, la pancarta con su motivo solidario, acompañado -a la derecha- del presidente de la Asociación Parkinson Alcorcón, Villabaldo de Paula, y de Ignacio Costa.

> Salida de una de las carreras para los más pequeños.



Software de gestión de instalaciones deportivas y control de accesos

Instalado en la actualidad en más de 400 centros deportivos es capaz de gestionar desde el gimnasio más modesto hasta la ciudad deportiva más completa. Todos nuestros clientes disfrutan de la misma versión de programa en la que se incorporan las mejoras y sugerencias de todos ellos consiguiendo así una solución estándar que se actualiza periódicamente desde internet.



SOFTWARE DE GESTIÓN



SERVICIOS ONLINE DESDE INTERNET



EXPENDEADORAS TÁCTILES



CONTROL DE ACCESOS



FABRICACIÓN DE CARNETS



GESTOR DE BASE DE DATOS

www.i2a.es

i2A Proyectos Informáticos S.A. C/ Fuerteventura, 4 Oficina 0.3 28703 S.S. de los Reyes . Madrid
Teléfono: (+34) 91 8046138 . Fax: (+34) 91 8033016 . E-mail: info@i2a.es . Web: www.i2a.es

UN ESPARTANO
ENTRE NOSOTROS

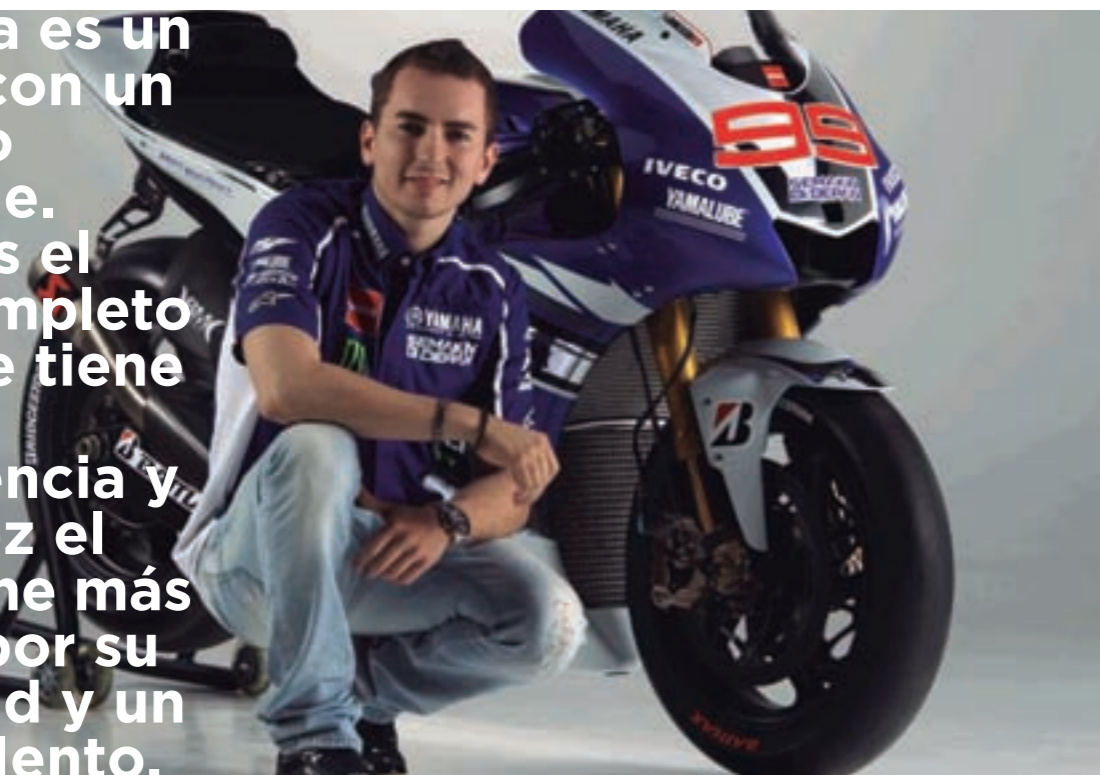
Jorge Lorenzo

“Las caídas hicieron pensarme la retirada en 2008”

Cuando Gerard Butler, el protagonista de la película '300', miró a la cámara y gritó “¡Espartanos! ¿Cuál es vuestro oficio?”, desconocía la épica de su hazaña. Había creado un mito. Una frase para la eternidad del séptimo arte. Había cambiado su vida. La suya y la de un joven mallorquín que por aquel entonces, en el ya lejano 2007, apenas tenía 20 años. Fue entonces, hace un lustro y 365 días, cuando Jorge Lorenzo, vigente campeón del mundo de Moto GP, dio el gran salto en el universo de las dos ruedas. Tras haber conquistado el campeonato de 250 cc, subió a la categoría reina con el deseo de luchar por ser el mejor entre los mejores.

Pedrosa es un piloto con un método increíble. Rossi es el más completo y el que tiene más experiencia y Márquez el que tiene más ganas por su juventud y un gran talento.

Nos cuenta Jorge Lorenzo



Sin embargo, su aterrizaje entre los grandes fue más que duro. Tanto que acabó imitando la respuesta que sus fieles le gritaban a Leónidas, el rey de Esparta, en la batalla de las Termópilas. Su oficio, aquellos días, tenía más que ver con la muerte que con el pilotaje. Accidente, tras accidente, Jorge vio de cerca el final de su carrera e incluso, el de su vida. El ímpetu le podía. Se precipitaba en cada pasada. Sus habilidades mermaron. Pensó en retirarse.

Pero él, como aquel ejército griego, no se rindió ante la adversidad. Creció, maduró y aprendió hasta lograr la gloria de ser el mejor no una, sino dos veces. Es quizá ése el motivo que le impulsó a transformar un casco del ejército de Leónidas en su emblema, ése que lucen sus fans por todo el mundo. Porque Lorenzo es un luchador y un ganador. Un tipo especial. Un espartano entre nosotros. Y ahora, por fin, ya tiene claro su oficio: ganar, ganar y ganar.

DeporCam (Dcam): ¿Cómo ve la presente temporada tanto en Moto GP, como en el resto de categorías? Cuénteme sus expectativas, previsiones, pálpitos...

Jorge Lorenzo (JL): Lo más importante es que estamos viendo mucha igualdad en las tres categorías y creo que eso es lo más positivo para todos los aficionados. Previsiones no me gusta hacer, pero aproximadamente podemos decir que los tres primeros de cada categoría en estos momentos son los más fuertes. [Cuando

Lorenzo charló con Deporcam la clasificación de las tres categorías estaba liderada por Lorenzo, Pedrosa y Rossi en Moto GP; Rabat, Redding y Espargaró en Moto 2 y Viñales, Salom y Rins en Moto 3]

(Dcam): ¿En qué ha cambiado Jorge Lorenzo de aquel chaval que maravilló en categorías inferiores a este adulto que ya es bicampeón del mundo de la categoría reina? Se lo pregunto en el plano personal, profesional, familiar...

(JL): En el plano personal creo que sigo siendo el mismo, más maduro, más tranquilo, pero al final uno es como es. Al no estar en Mallorca no estoy con mis amigos de cuando era pequeño, pero gracias a las nuevas tecnologías estoy en contacto continuo con todos.

(Dcam): Ahora conocemos mejor al Jorge Lorenzo privado gracias a las redes sociales. ¿Cómo se maneja con Twitter o Instagram? ¿La gestiona usted, le gusta leer los comentarios de su gente?

(JL): Si, las gestiono yo, me encanta. Obviamente hay un equipo con el que planificamos cuando hay que anunciar eventos de los patrocinadores y me dan ideas para que los fans puedan venir a las carreras o sorteos. La verdad es que es muy divertido ver cómo piensa la gente y qué se puede mejorar para que disfruten aún más. Instagram y Google + han sido las últimas novedades, además de la nueva web y me lo paso genial.

(Dcam): Cuando ganó su primer mundial de Moto GP se hicieron famosas algunas celebraciones tras algunas carreras. ¿Se lo pasó mejor en la celebración o en la carrera? ¿Tiene alguna idea preparada para este año?

(JL): Pues no pienso mucho en ello, la verdad es que me lo pasaba muy bien planificando y luego recordaba una victoria por la celebración. Pero hay tiempo para todo en la vida. Pero no digo que no vaya a hacer más, si tengo alguna idea original la prepararemos.

(Dcam): Su relación con Dani Pedrosa fue tensa hace tiempo y ahora es correcta, pero no amistosa (por lo que tengo entendido). Con Marc Márquez ha tenido algún roce, como hace poco durante el GP de España después de un adelantamiento arriesgado por su parte. Con Rossi hay respeto, pero dicen que tu compañero de box es siempre el primer enemigo en esto de las motos... ¿es imposible hacerte colega de tus rivales directos?

(JL): Es difícil cuando hay tanta rivalidad, pero no imposible. Tengo muchos amigos en el paddock, pero claro, cuando uno es tu máximo rival eso es más complicado. Pese a ello, tengo buena relación con todos ellos, creo que somos profesionales.

(Dcam): Para quién no sepa demasiado de motos, me podría hacer una síntesis de en qué se diferencian los cuatro máximos candidatos a >>

ganar el mundial, es decir, ¿me podría describir en una frase para cada uno cómo es usted, Pedrosa, Rossi y Márquez sobre la moto?

(JL): Pedrosa es un piloto con un método increíble. Rossi es el más completo y el que tiene más experiencia y Márquez el que tiene más ganas por su juventud y un gran talento.

(Dcam): España está copando fin de semana tras fin de semana las parrillas de salida y podios de los grandes premios del motociclismo. ¿Cree que el aficionado medio español al deporte, aquel que no está loco por las motos, sabe realmente la dimensión que tiene esto o nos estamos acostumbrando al 'caviar' sin darle valor?

(JL): Creo que por culpa de tener a tantos no les damos el valor que se merecen. Si vas por la calle y preguntas quién ganó en Moto2 o Moto3 la mayoría no lo saben porque te hablan solo de las últimas curvas en Jerez [el Gran Premio anterior a la entrevista]. Es una pena, pero es debido a que tenemos en estos momentos el mayor nivel mundial de motociclismo y hemos de aprovecharlo, es una época histórica y dentro de unos años la echaremos de menos. Pero creo que

pasa lo mismo con otros deportes.

(Dcam): Cuando se cita a los deportistas más destacados del momento en España se habla de Alonso, de Gasol o de Nadal como el trébol mágico. ¿Por qué nunca metemos a piloto como usted que tiene los mismos mundiales de la categoría reina que Alonso en Fórmula 1, por ejemplo? ¿Qué hace falta para que demos valor a los héroes de la moto?

(JL): En las motos la nueva generación no es pionera, así que no podemos compararnos con Alonso o Gasol. No sé lo que haría falta, no lo sé y tampoco pienso en ello. Si miramos las audiencias de televisión ya nos damos cuenta la cantidad de gente que sigue las motos, eso es lo importante. Hemos de estar orgullosos de ello, que hay deporte minoritarios que no tienen esa suerte.

(Dcam): He usado la palabra 'héroes' porque, aunque parezca mentira, ustedes se juegan la vida en cada carrera y cada circuito. Hubo una época en la que las lesiones le torturaron. ¿Temí por su carrera e incluso por algo más, por sufrir una dolencia que marcara su vida? ¿Y cómo salió adelante pese a tanto

dolor y cicatriz?

(JL): En 2008 pasé miedo, caí seis veces en cuatro carreras y me hice daño de verdad. Lo superé con muchos kilómetros y puedo asegurar que me planteé retirarme. Pero amo este deporte y cada vez es un deporte más seguro. La organización y los circuitos han hecho un grandísimo trabajo, así como las marcas que nos hacen los monos y los cascos.

(Dcam): ¿Cuánto Jorge Lorenzo nos queda? Es decir, ¿se imaginas una larga carrera, se ve con opciones de ganar algunos mundiales más...?

(JL): Pues no lo sé. A veces pienso que a los 30 estaría bien dejarlo, otras que no. No lo sé. Me encanta este mundillo y espero poder disfrutarlo por mucho tiempo. Cuando deje de disfrutar pensaré en ello.

(Dcam): Muchas gracias por su tiempo y fuerza para las próximas carreras

(JL): Gracias a vosotros. Espero que haya suerte y sobre todo, que la gente siga disfrutando de las carreras, que es lo importante, mantener viva la llama de la afición. ◀

Madrid

Bueno para Madrid

Francisco Javier Martín
Redactor Jefe Deporcam

Que no me malinterpreten los aficionados del Real Madrid. Que no vean en estas líneas una suerte de impulso colchonero. Ni mucho menos. Pero lo sucedido el pasado 17 de mayo en la final de la Copa del Rey y la victoria del Atlético frente a su eterno rival es bueno para Madrid. Para Madrid y para el fútbol español, obvio. El regreso a la élite de los rojiblancos pasaba por ser, desde hace una década, una necesidad para una capital últimamente monocromática (blanca, vaya) y para una Liga que siempre albergó en la rivera del Manzanares a una de sus grandes referencias. Pero grande, grande. De verdad. Sin literatura, ni medias tintas.



Jugadores y equipo técnico del Atlético de Madrid celebrando la obtención de la Copa del Rey

De hecho, si algo aprendí de mi padre en sus largas charlas futboleras cuando era un pequeñajo es que el verdadero rival del Real Madrid durante los 60 y 70 no era el Barcelona, sino el Atlético de Madrid. Su versión me la ratificaron, tiempo después, amantes de la historia balompédica como Bernardo Salazar o José Antonio Martín Otín, alias 'Petón'. Eran otros tiempos. Tiempos en los que el Atlético le disputaba el torneo de la regularidad a los merengues y le tosía hasta en su propio estadio, como acaeció en la final de marras. Echen cuentas. De cinco finales coperas entre colchoneros y merengues, cuatro las ha conquistado el Atlético y las cuatro, en Chamartín. Dos de ellas, por cierto, en época franquista. Un dato más: hasta 1955 (fecha del fichaje de Alfredo Di Stéfano), el Atlético dominaba en títulos ligeros al Real Madrid por cuatro a tres. Para que luego se discuta del equipo del régimen, aunque eso es otro cantar.

Volvamos al principio. Al Atlético y a su esencia. Una esencia predispuesta a campeónar siempre y a la que Vicente Calderón, su presidente más glorioso, hizo un flaco favor cuando le colgó la

definición de 'El Pupas' poco después de perder de forma desastrosa algunos grandes eventos, el más doloroso, sin duda, la final de la Copa de Europa de 1974 tras aquel maldito gol en el último minuto y el 'replay' de la ignominia dos días después. Los atléticos, muy religiosos en aquello de ponerle a su equipo más fe y pasión que a cualquier otra creencia, por divina que sea, aceptaron el cartel que les había colgado Calderón y lo abrazaron como dogma irrefutable. Error. Craso error. Porque el Atlético no es un 'pupas', sino un equipo llamado a majestuosas cotas. Por masa social y por tradición. Por potencial deportivo. Por pura lógica. Más tarde llegó la era oscura de los Gil (salvo por aquel doblete del 96), el descenso al infierno y el retornar amargo por una senda hecha desierto. El Atlético, por momentos, no jugaba al fútbol. Lloraba por las esquinas entre tragedia y tragedia con un único e incompleto objetivo final: salvar la temporada amargando el duelo directo al eterno rival. Pues ni por esas.

Hasta que aterrizó una hornada de entrenadores que empezó a cambiar casualmente, un ex merengue de cuna. Quique Sánchez Flores, guiado por

el rumbo rojiblanco. El primero, casualmente, un ex merengue de cuna. Quique Sánchez Flores, guiado por una gran plantilla, comenzó poner el foco del Atlético en el propio Atlético. Nada de mirar al eterno rival. Sólo valía creer en uno mismo. Ayudado por los Forlán, Agüero y compañía, recuperaron la senda de la élite con una Europa League y una Supercopa de Europa. Tras el impás melancólico de Manzano llegó Simeone y con él, la vuelta a los valores primigenios de un equipo 'confiante' (que diría Mourinho).

Así, lejos de fantasmas recientes, el argentino forjó esta mentalidad de grupo capaz de romper una maldición de 14 años (la de no ganar al Real Madrid) en el mejor momento posible: en una final de Copa. El 'Cholo' ha firmado una renovación de cuatro años y promete colar al Atlético en la fiesta de blancos y Barça en próximos cursos. Bienvenido sea si así rompe la monotonía de campañas pretéritas y devuelve al escudo de las ocho rayas y siete estrellas al lugar del que nunca mereció salir. El Olimpo del fútbol patrio. Pues eso: bueno para Madrid. ◀

El Presidente de Life Fitness Chris Clawson, Finalista en el Ernst & Young Entrepreneur Of The Year® 2013



Life Fitness, anunció el pasado mes de Mayo que su Presidente Chris Clawson ha sido nombrado finalista para el premio Ernst & Young Entrepreneur Of The Year® 2013 en Midwest. El premio reconoce a destacados empresarios que demuestren excelencia y éxito extraordinario en áreas como la innovación, el rendimiento financiero y compromiso personal a sus empresas y comunidades. Bajo la dirección de Clawson, Life Fitness ha presentado recientemente LFopen, la primera y única API abierta de la industria del fitness, que está cambiando la forma en que los deportistas interactúan con los equipos y, en consecuencia, el futuro de las instalaciones deportivas.

"Este reconocimiento es un reflejo del resurgimiento de nuestra empresa, no sólo en el liderazgo ejecutivo, sino también nuestro liderazgo en la industria," dice Chris Clawson, presidente de Life Fitness. "Liderando el cambio de juego en el sector, con nuevos productos como Synrgy360 y las innovaciones tecnológicas como LFopen y nuestra Consolas Tablet Discover, Life Fitness ha empezado una nueva era de personalización y conectividad en el fitness."

Ahora, en su 27 edición, el Programa

El Empresario del Año se ha ampliado para reconocer a los líderes de negocios en más de 140 ciudades en más de 50 países en todo el mundo. Clawson fue seleccionado entre un fuerte grupo de candidatos por jueces independientes. Los premios se entregarán en una gala especial el 27 de junio de 2013, en el Hotel Hilton en Chicago, Illinois.

Un veterano de Life Fitness, Clawson ha trabajado para la compañía en diferentes posiciones, entre ellas como Director de Producto para equipos cardiovasculares, Vicepresidente de Ventas y Marketing de Consumidor, y Director General en EE.UU. del gimnasio Omni fitness, propiedad de Life Fitness en ese momento. Es también miembro de la Junta Directiva de la Sports & Fitness Industry Association y es el Vicepresidente Nacional de la Muscular Dystrophy Association. Sponsors Fundados por Ernst & Young LLP, los premios para El Empresario del Año están patrocinados a nivel nacional por SAP America y la Fundación Ewing Marion Kauffman. En la region de Midwest, los sponsors son: Winston & Strawn LLP, Benefitdecisions, LaSalle Network, PNC Bank, la revista Smart Business, Becker Professional Education, Merrill Datasite y Chicagoland Entrepreneurial Center. ◀

"Este reconocimiento es un reflejo del resurgimiento de nuestra empresa, no sólo en el liderazgo ejecutivo, sino también nuestro liderazgo en la industria,"

Chris Clawson,
presidente de Life
Fitness.

JORNADA DE BENCHMARKING DEL CÍRCULO DE GESTORES



LA PALESTRA DEL CÍRCULO

El pasado 24 de abril los socios del Círculo volvimos a disfrutar de una jornada de benchmarking. Esta vez desarrollamos la actividad en el municipio de Majadahonda, y tuvimos la ocasión de visitar dos centros deportivos: HealthCity y el Centro Deportivo Municipal El Valle.

Una veintena de socios, nos dimos cita en esta jornada y estuvimos acompañados por nuestra Presidenta Milagros Díaz. En primer lugar visitamos el antiguo club Fitness First reciente adquirido por Health City que le da el nombre actual. Unos de sus responsables técnicos nos explico como fue la adquisición de la marca, y la distinta tipología de gimnasios que tienen en función de los servicios y los precios. Así este club de Majadahonda se encuadra dentro del segmento BASIC +, por disponer un buen volumen de clases a diferencia de los nuevos BASIC, que están inaugurando que se encuadran dentro del concepto de gimnasio lowcost. También nos explico que tiene un modelo más avanzado, un modelo club con instalaciones exteriores denominados ALL INCLUSIVE, como el recién inaugurado en Guadalajara. En la reconversión de este club han eliminado costes para mejorar la rentabilidad, eliminado entre otros el servicio de piscinas por ser un servicio poco demandado.

En segundo lugar visitamos el Centro Municipal Valle de la Oliva, concesión municipal gestionada por la empresa Assa Sport. Teresa Goya, su Directora, nos mostró con todo detalle la instalación y nos contó el modelo de gestión del centro construido por el Ayuntamiento pero reformado y equipado por Assa Sport. El centro cuenta con una zona de piscinas, y una zona de fitness que dispone de varios espacios para el desarrollo de clases colectivas, ciclismo, ludoteca, y tienen proyectado la construcción de un bloque de pistas de Padel en una parcela anexa. Nos mostraron también con todo detalle la zona técnica del complejo y pudimos valorar cada una de las dependencias del mismo. Teresa Goya y su equipo nos obsequiaron para finalizar con un pequeño detalle y un simpático cocktail de despedida.

Desde estas páginas, agradecemos la hospitalidad y buen trato recibido por los responsables de las dos instalaciones y nos emplazamos a la próxima jornada. ◀



Foto de familia, y en el centro nuestra Presidenta Milagros Díaz.



EL CLIENTE "PRESCRIPTOR", LA CLAVE DEL ÉXITO



Pablo Sánchez Buján
sanchezbujan@gmail.com

El centro deportivo debe crear una estrategia que haga sentir al cliente que el servicio que le prestan es "único", que nunca se ha sentido mejor.

Muchas veces rebuscamos el éxito en las empresas o centros deportivos a través de inversiones que cada vez nos empobrecen más, ya que no terminan de llegar los resultados esperados. Invertimos en mejor maquinaria, en publicidad, etc., cuando lo que de verdad se necesita, lo tenemos al alcance de las manos, sin apenas necesidad de inversión. Una empresa, un gimnasio, un centro deportivo, necesita clientes para que el negocio sea sostenible y son pocos los que se dan cuenta que la mejor forma de que nos lleguen es a través de los propios "clientes", de unos clientes a los que llamamos "prescriptores".

Pero ¿Cómo llegar a tener "clientes prescriptores"? Para ello, el centro deportivo debe crear una estrategia que haga sentir al cliente que el servicio que le prestan es "único", que nunca se ha sentido mejor, ni cree que haya otro lugar en el que se sienta igual. La empresa debe crear al algo que los competidores no puedan copiar.

Para esto, se requiere de la intervención de todas las "fuerzas vivas" del centro deportivo, empezando por la Dirección, que debe desarrollar una estrategia encaminada a "crear ilusión en tus clientes, haciéndoles sentirse únicos, exclusivos, especiales", lo cual le llevará a crear clientes fidelizados que posteriormente serán "prescriptores".

Pero lo anterior no se logrará sin antes contar con un plantel de trabajadores con "vocación", convencidos de cuál debe ser su trabajo y su misión en el centro deportivo. Por lo que la primera parte del "Plan" de la Dirección del Centro deportivo, debe ser seleccionar, formar y fidelizar a sus trabajadores, administrativos, técnicos y de mantenimiento, todos son muy importantes, cada uno en su parcela.

Para ello nada mejor que elegir a personas con vocación, que les guste el trabajo que realizan, a las que se le marque la línea clara a seguir con los clientes y que se encuentren satisfechos en el centro deportivo, con unas directrices claras por parte de la Dirección, un reconocimiento continuado de su trabajo, unas condiciones satisfactorias para poderlo desarrollar y unos sueldos adecuados. Los trabajadores, administrativos o técnicos, buscan, al igual que los clientes un "traje" a su medida y una atención personalizada.

En gran parte de las empresas, la mayoría de las estrategias para conseguir la fidelización de los clientes o el "cliente prescriptor" fracasan, porque no disponen del personal adecuado con que poderlas llevar a buen término.

Para empezar, la empresa o centro deportivo debe contar un Director o equipo de dirección que tenga muy claro la meta que persigue y el camino a recorrer. Una Dirección que sea capaz de hacer una autocrítica, y reconocer o no, si es capaz de liderar el proyecto que tiene "entre manos". Para crear un equipo competente, hay que empezar por las capacidades de la persona que los debe liderar. Este debe ser alguien capaz de conocer bien el negocio en el que está, tener claros los objetivos que persigue, saber con qué herramientas los va a conseguir, seleccionar y formar a las personas adecuadas y extraer de ellas lo mejor de sí mismas. El Director del centro deportivo debe liderar a su equipo motivándolo de forma continua y logrando que se sientan "un equipo ganador", consiguiendo los objetivos marcados.

Una vez que el Director dispone del personal adecuado, tiene que dedicarle tiempo a su formación primero informándoles sobre la empresa en la que están trabajando, su situación, los objetivos que se persiguen y como conseguirlos. Después, formando o complementando, adecuadamente a cada persona para el puesto que va a ocupar, especialmente en el trato con los clientes, para lograr venderles ilusión, una atención personalizada, un estilo de vida, una satisfacción cada vez que asisten al gimnasio o centro deportivo, un sentido de pertenencia, de integración en centro y con el personal. Hay que perseguir y lograr que los clientes se sientan felices repitan y "prescriban". Buscar la complicidad de los clientes, será la clave para multiplicar su número.



En un centro deportivo o gimnasio, el reto está en atender las expectativas o demandas de los clientes, las cuales pueden cambiar en cualquier momento, por lo que hay que hablar con ellos y observarles para conocerles y poderles proponer ofertas a su medida y/o flexibles, experiencias únicas, con las que se sientan integrados en el centro, y la posibilidad de compartir una afición. Pero para todo esto es imprescindible la "atención personalizada continua", que no quiere decir estar "encima del cliente y ahogarle". Hay que observarle continuamente a distancia y saber en qué momento debemos intervenir.

Debemos conocer porqué ha llegado al centro deportivo, a qué viene, qué espera de nosotros, hay que dialogar con él, para darle lo que quiere, lo que necesita y a partir de ahí, innovar" rompiendo barreras, cosas que le parecían imposibles.

La atención a las quejas o sugerencias de los clientes deben ser tratadas inmediatamente por un responsable de alto nivel con la mayor inmediatez posible. Dar la solución o explicación adecuada de forma rápida y personalizada, creará clientes fieles. Debemos sacar partido de los fallos y las soluciones encontradas, a ser posible con la participación de los propios clientes y aprendiendo de los errores.

Generar ilusión entre los clientes haciéndoles ver sus progresos, con interactividad a través de las nuevas tecnologías y "enamorándolos" transmitiéndoles cuales son los virtudes y valores de las actividades y servicios que se les presta en el centro deportivo. Jugando

con los clientes, retándolos para que consigan "determinados objetivos", les subirá la autoestima y sentirán que lo que han conseguido es fruto de su esfuerzo. No obstante, debemos tener siempre en cuenta que todos no son iguales y por lo tanto es imprescindible esa "atención personalizada" que vengo refiriendo. Hay que convertirse en asesor personal. No es lo mismo vender unos servicios sin más, que ofrecerle al cliente una propuesta en la que le indique como puede mejorar. Personalizar el servicio de tal modo que el cliente crea, este convencido de que "esta es su elección", que los servicios que recibe son los que él quiere, los que él necesita, los que le hacen sentirse "en forma".

Otras herramientas que se pueden y deben de utilizar, aunque con mesura, son las redes sociales para captar clientes o para fidelizarlos. Hay que mantenerlos informados enviándoles artículos sobre salud, ocio, recreación, promociones, etc. Para ello, hay que contar con la complicidad de los profesores del centro deportivo y los propios clientes, analizar que elementos nos ayudaran a conseguirlo y disponer de una persona que motive y coordine todas estas acciones y como no, con un seguimiento de los resultados. Tenemos que enfocar una estrategia en torno a un objetivo, un plan de acción y la medición de los resultados.

Con la utilización de las redes sociales o de forma directa, se pueden crear grupos sociales con afinidades muy en línea con los servicios que se prestan en el centro deportivo, haciendo que los clientes sientan el concepto de exclusividad a nivel más íntimo y personal: que el "ser socio de...", de prestigio y les haga sentirse exclusivos.

Periódicamente tenemos que analizar: La política de precios y promociones; ver la agrupación los servicios para ofrecerlos a menor coste en su totalidad o descubrir y ofrecer servicios o clases especializadas; conocer los servicios más demandados; especialidades preferidas; qué empleados son prescriptores; los clientes prescriptores; etc.

Por último, hay que estar en una "retroalimentación permanente", para lo cual el equipo de dirección debe atender a los análisis realizados, escuchar a los técnicos y colaboradores, escuchar a los clientes y tomar las medidas oportunas en cada momento. Con ello, tenemos el éxito asegurado y conseguiremos nuestro objetivo: TENER CLIENTES "PRESCRIPTORES." ◀

Una estrategia encaminada a "crear ilusión en tus clientes, haciéndoles sentirse únicos, exclusivos, especiales", lo cual le llevará a crear clientes fidelizados que posteriormente serán "prescriptores".

Cambios para el cambio.

Marketing Estratégico en Centros Deportivos



F. Xavier Lasunción
fxl.sportsquality@gmail.com

Hablamos hoy en día de Estrategias de Marketing, más que de Marketing a secas, porque la dirección de las empresas en una sociedad desarrollada es más estratégica que otra cosa, y porque su orientación hacia el beneficio del mercado (finalidad que da lugar y define al Marketing General) supera el ámbito de lo comercial para empapar a toda la empresa.

El sector de los servicios deportivos, que comprende tanto a los promotores públicos como privados y éstos con finalidades sociales o comerciales, está necesitado de dirección estratégica y de Marketing Integrados, o sea de estrategias de marketing para la dirección.

A excepción de los casos excepcionales de poblaciones sin tradición deportiva y sin oferta de servicios, en los que puede bastar una oferta abierta a todos y sin especiales peculiaridades, lo normal es que se den circunstancias y situaciones de mercado potencial, la oferta y la competencia, que justifiquen en los centros deportivos la aplicación de una dirección estratégica. Basta con analizar sucintamente nues-

tro mercado más próximo y descubriremos:
 . Intereses y necesidades cambiantes, atomizados, variados, satisfechos.
 . Cambios demográficos negativos para nuestros intereses.
 . Situaciones socio-económicas problemáticas para los servicios deportivos.
 . Oferta múltiple, rica y a precios competitivos....

tener en cuenta los que pasa fuera de sus muros. Cuando los promotores o el personal de una entidad tienen tales orientaciones, el fracaso está asegurado.

Es bueno, por tanto, que definamos claramente en qué consiste el marketing estratégico y la orientación hacia el mercado, y lo vamos a hacer de forma esquemática valorando la que

“el sector de los servicios deportivos está necesitado de dirección estratégica y de Marketing Integrado”

Ante esta situación es necesario que superemos concepciones o mentalidades clásicas y poco aptas para las nuevas situaciones, que podríamos calificar de contra marketing y que suponen una grave dificultad para el desarrollo de los servicios deportivos. Me refiero a las mentalidades de producción, de auto desarrollo y de exclusiva orientación hacia la venta sin

podríamos calificar como “los noes y los síes” del marketing estratégico.

Los “noes” del marketing estratégico:
 - Técnica de ventas.
 - Camuflar los puntos débiles del servicio y/o de la entidad.
 - Lograr una imagen pública al margen de la realidad del servicio o la entidad.
 - Tarea exclusivamente comercial. >>



Fundado por y para los profesionales de la Gestión Deportiva, el Círculo tiene como fin, el que se reconozca la figura del profesional, ya sea Gestor Deportivo público o privado.

www.circulodegestores.com

email info@circulodegestores.com

f <http://www.facebook.com/CirculoGestores>

t @CirculoGestores

Los "sies" del marketing estratégico:

- Orientación hacia el beneficio del cliente.
- Alta respuesta y en la medida que se pueda respuesta tota a los intereses de los clientes.
- Calidad de oferta.
- Calidad objetiva de los medios.
- Calidad de la infraestructura y calidad operativa.
- Calidad subjetiva o consciencia de beneficio por parte del cliente.
- Visión global de la empresa y el mercado a corto plazo y largo plazo.
- Integración de todo el personal en los objetivos de la empresa. Marketing integrado.

A título de resumen y en forma narrativa, podríamos añadir un último punto a los sies del marketing y diciendo que el Marketing viene a ser una técnica para el establecimiento armónico de estrategias en la dirección. Ante el reto de lograr en grado excelente los objetivos - Económicos, Sociales, Deportivos, etc. - y permanecer en el mercado.

Una entidad que se precie de estar bien dirigida debe estar primeramente bien definida y orientada, y aquí entra a jugar su papel el Marketing Estratégico ayudando a concretar los matices de cada uno de los puntos clave que definen a una empresa en cuanto a su "razón de ser" y la "forma específica de ser y actuar". He aquí esas claves:

- La Misión de la empresa, definiendo qué se quiere ser y hacer para la sociedad a la que sirve. Para algunos, parte de la misión es la Responsabilidad Social Corporativa o acción social con la que la empresa desea contribuir a la mejora de la sociedad.

- La visión, definiendo la orientación, las características del camino por donde se quiere ir.

- La cultura corporativa; o conjunto de valores y formas de hacer propias de la entidad.

- El posicionamiento en relación la competencia y el mercado en general, definiendo el público objetivo al que se dirige y las maneras ventajosas de diferenciación del resto de competidores.

- La estrategia de imagen corporativa como orientación para generar la imagen pública que se desea tener. Incluye la definición de una personalidad o identidad corporativa precisa y fácilmente reconocible, con la marca y la identidad virtual.

-La estrategia de producto o servicio definiendo las líneas de servicio pres-



tados y diseñando cada uno de ellos así como horarios, fórmulas de acceso al servicio (por tickets, abono al servicio, por períodos, o abonados generales a la entidad).

- La estrategia de precios con las fórmulas a seguir para establecer el precio de cada servicio, las cuotas de entrada o mensuales, los abonos, etc.

- La estrategia de Promoción que comprenderá la promoción genérica de la entidad y la específica de cada uno de los servicios para captar clientes específicos.

Obviamente, ninguna de las estrategias indicadas se define al azar sino que requieren un análisis profundo de las realidades internas (las de la empresa) y de las externas (el Mercado y sus circunstancias). Sin información no es prudente la opinión y mucho menos tomar decisiones con ciertas garantías de éxito. Aunque nunca la información sobre la situación del mercado, el entorno, y la propia entidad garantiza una toma de decisiones acertadas, la simple intuición es aún más peligrosa. Por ello, el Marketing Estratégico exige la utilización de herramientas básicas tales como:

- Los estudios del mercado y el entorno.
- El análisis de la competencia.
- El análisis interno para valorar:

- . Las propias capacidades o recursos.
- . Los puntos fuertes.
- . Los puntos débiles.
- . Las oportunidades.
- . Las amenazas y temores

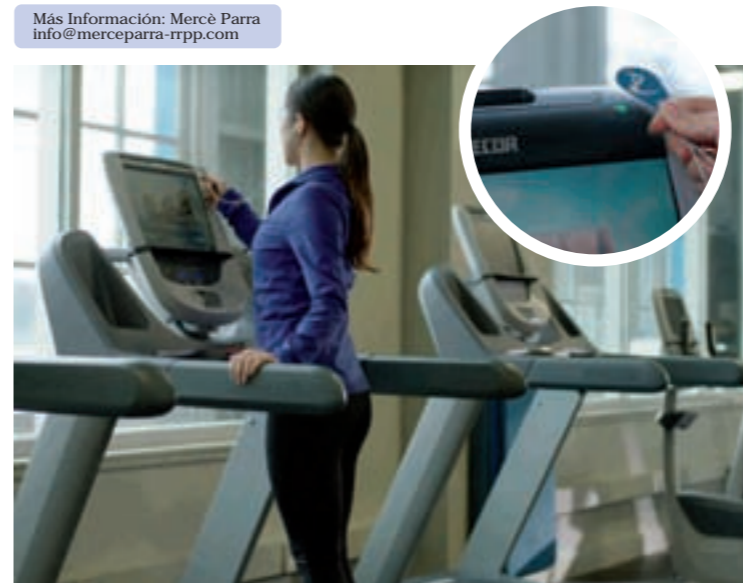
Alguno ha dicho que, en el fondo, el Marketing Estratégico y la Dirección Estratégica es una cuestión de sentido común, de pura lógica, y que se aplica en cualquier orden de la vida.

Evidentemente cuando uno desea lograr algo -unos objetivos- empieza por establecer unas estrategias de actuación, define los medios con los que operar, los aplica, controla, evalúa y corrige lo que considera conveniente. Y así hasta que logra su objetivo plenamente.

Si, es cierto, el Marketing Estratégico está de alguna manera ahí, pero lo estará integralmente si el proceso se orienta a satisfacer permanentemente a todos los implicados en el mismo; empresario, personal, clientes y la sociedad en general. ◀

RFID, SISTEMA INNOVADOR PARA TU ENTRENAMIENTO PERSONAL

Más Información: Mercè Parra
info@merceparra-rpp.com



Precor lanza un novedoso sistema de Login diseñado para ofrecer a los usuarios un valor añadido en los servicios que usan habitualmente en los centros de entrenamiento. El RFID permite un práctico entrenamiento con un simple "toque" o acercamiento del RFID al sensor de la máquina que permitirá acceder al usuario a su cuenta personal.

Acerca de Precor
Fundada en Seattle, Washington area 1980. Precor (www.precor.com) opera la producción y distribución con la sede central cerca de Seattle y con oficinas en UK, Alemania, Benelux, España, Francia, Suiza, Austria, Japón y China. Diseñadas para moverse con nuestro movimiento. El equipo de Precor establece un trabajo global fluido, natural y de bajo impacto con su experiencia. Precor es una subsidiaria de Amer Sports Corp. (www.amersports.com), la compañía más grande del mundo en deportes de equipo, con marcas reconocidas internacionalmente: Wilson, Atomic, Suunto, Precor, Salomon, Mavic y Arcteryx.

Barcelona, 17 de mayo de 2013.- Ya puedes tener tu entrenador personal en tu centro deportivo a cualquier hora. Precor, la marca americana de referencia en el sector del fitness, lanza un novedoso sistema tecnológico de entrenamiento para los socios y personal de los centros de entrenamiento: el RFID, un sistema de Preva Tokens, que se lanzará al mercado próximamente.

Este innovador sistema de Login está diseñado para ofrecer a los usuarios un valor añadido en los servicios que se utilizan habitualmente en los centros de entrenamiento. El Token se ha creado para ofrecerlo en exclusiva a los usuarios en el centro al que acuden o, por el contrario, proporcionarlo a bajo coste dentro del mismo centro.

El RFID, reduce considerablemente el tiempo que utilizan los usuarios en su puesta a punto o iniciación al entrenamiento diario. De esta forma, cada uno podrá acceder, a partir de una clave, al sistema Cloud de Preva donde están todos los datos y estadísticas. Este innovador producto permite un práctico entrenamiento con un simple "toque" o acercando

el RFID al sensor de la máquina que permitirá al usuario consultar su cuenta personal y visualizar sus programas preferidos, metas, progresos, premios entre muchas otras aplicaciones creadas a medida para el usuario. ◀

MONDO
SPORT & FLOORING

TRACK & FIELD. LANDSCAPE GRASS. DESIGN BUILD. SPORT EQUIPMENT. INDOOR SPORT. SPORT TURF.

Running on the right track

www.mondoworldwide.com

MONDO IBERICA S.A.
Polígono Melilla, C/E, Parcela 139
50016 - Zaragoza
Tel: 978 463 300 - Fax: 978 574 571
info@mondosport.es

Nos acompaña en estas páginas el alcalde de Getafe, Juan Soler. Un político de formación académica excepcional y trayectoria política intachable. Desde que tomase el bastón de mando, un 11 de junio de 2011, este cántabro amante de la lectura no ha perdido ni un segundo en proyectar el crecimiento de “su” ciudad.

Cántabro de nacimiento, después de su intenso trabajo en la ciudad de Getafe... ya podemos considerarla su “segunda patria”, “su ciudad”?

R: Mi vida es Getafe. Aquí me siento muy cómodo. Getafe es una ciudad muy agradable no sólo para trabajar sino también para vivir.

P: Permítame añadir aquí parte de su curriculum académico... (licenciado en la especialidad de Historia moderna y contemporánea, licenciado en Ciencias políticas y Sociología, camino de la licenciatura de Derecho y Doctorando en la Facultad de Ciencias de la Información de la Universidad Complutense). Sinceramente, uno se alegra de que sus representantes políticos estén formados...

R: Nací en una familia que daba mucha importancia a la lectura y aproveché bien la gran biblioteca de mi padre. Después, estudiar para mí fue más una afición que una obligación. Creo que me ha servido mucho en mi vida política

P: Después de dos años como alcalde de Getafe, ¿qué balance realiza de su gestión?

R: El balance es positivo aunque todavía queda mucho por hacer. Lo primero que hemos hecho ha sido poner orden en las cuentas de la Casa para poder hacer una mejor gestión y gracias a eso han podido salir muchas cosas adelante. Además, dada la situación en la que nos encontramos, hemos priorizado en los temas sociales, aumentando un 22% el presupuesto en Asuntos Sociales, Mujer y Mayor. Gracias a esto, reforzamos las políticas destinadas a los más desfavorecidos y

ya hemos puesto en marcha, por ejemplo, el programa de comida a domicilio. Además, me puedo sentir satisfecho del éxito y la gran labor que se está haciendo con la Comisión de Desahucios, hemos parado ya 7 casos y atendemos a 22 familias. Además, la ciudad está más limpia y se están recuperando los espacios públicos arreglando plazas y calles para los vecinos, para la gente. Esto es lo que nos diferencia de la anterior corporación, estamos trabajando por y para los ciudadanos, nos debemos a ellos.

P: Acaban de terminar las fiestas de la ciudad. La programación ha sido espectacular, ¿qué sabor le queda de estas fiestas?

R: Muy buen sabor de boca. Yo creo que los vecinos han quedado satisfechos porque han visto que nos hemos esforzado en organizar unas fiestas en las que todos pudieran participar. Hemos conseguido una cartelera musical de primera con conciertos gratuitos, hemos apostado por los artistas locales, los fuegos artificiales han sido un espectáculo de luz y color...en fin, se han organizado unas fiestas de primera calidad con la mitad del presupuesto que tenía el Gobierno socialista.

P: Me gustaría saber cuál ha sido el mejor momento vivido hasta el momento como alcalde, y el trago más amargo, si es que lo ha habido...

R: Ver los éxitos alcanzados con la Comisión de desahucios y también cuando me paran por la calle agradeciéndome algún arreglo que he hecho en alguna calle o plaza...eso me reconforta y me hace trabajar cada vez con mayor ilusión. Todos los días hay un momento amargo cuando una persona te cuenta lo mal que lo está pasando.

P:- A su llegada a la Alcaldía de Getafe, ¿cómo se ha encontrado la salud deportiva y la salud económica del deporte en su ciudad?

R: Pues mal. Las infraestructuras deportivas estaban abandonadas y la imagen que presentaban eran más del final de la guerra en Bosnia que de un municipio en crecimiento. Para nosotros es prioritario el fomento del deporte y para ello es necesario también contar con unas buenas infraestructuras. Ya hemos colocado la primera piedra del futuro complejo acuático Getafe Norte, una instalación que contará con 2.580 metros cuadrados y coste cero para los vecinos. También estamos mejorando las instalaciones ya existentes, algunas en situación de abandono. Prestamos ayudas a diferentes entidades deportivas con el objeto de fomentar el deporte y también estamos prestando mucha atención al fomento del deporte base.

P:- ¿Qué actuaciones cree que hay que realizar para mantener los niveles de calidad y participación en el deporte local?

R: Una de las cosas que más me gusta de Getafe es el alto grado de participación que tiene a todos los niveles. En Deportes tenemos un índice de ocupación de todas las actividades deportivas muy cercana al 100% en todas las franjas de edad. Todas las actividades programadas durante el año así como los eventos puntuales que se celebran como la San Silvestre, la Carrera Popular, la fiesta de la bici e incluso la media Maratón cuentan con una altísima participación de vecinos de Getafe. Todo esto se convierte en una motivación extra para nosotros, estamos obligados a que nuestros grandes proyectos deportivos para Getafe (Ampliación >>

JUAN SOLER

ALCALDE DE GETAFE



“Vamos a dar a los deportistas las instalaciones que se merecen”

del Centro Acuático Getafe Norte, Nuevo Polideportivo San Isidro, La Ciudad del Padel, el Polideportivo del Bercial y Juan de la Cierva) en esta legislatura se terminen cuanto antes. En cuanto a Juan de la Cierva he de decir que ha sido una instalación en la que se tiró mucho dinero porque el gobierno socialista la planificó mal y costó mucho a los vecinos. Creo que los Gobiernos de Getafe están en deuda con sus deportistas, y nosotros vamos a darles las actividades e instalaciones que merecen.

P.- ¿Qué retos y futuros proyectos tiene la Ciudad de Getafe en lo que se refiere al deporte para todos y a la creación de nuevos equipamientos?

R: En este momento estamos centrados en tres aspectos especialmente. Por una lado la Ciudad del Padel, un equipamiento deportivo muy demandado y esperado por los vecinos de Getafe y de la que espero dar buenas noticias pronto. En segundo lugar, el Polideportivo de San Isidro, una instalación que tenía cerca de 40 años y se encontraba en un estado ruinoso. Fue sin duda alguna un reto desde la campaña electoral encontrar una solución para la remodelación de este polideportivo y convertirlo en una instalación de primer nivel. Y en tercer lugar, pero no menos importante, ir abordando obras de menor envergadura en otras instalaciones de Getafe para ir poniéndolas al nivel de calidad que se merecen los vecinos. En este sentido tenemos dos proyectos en marcha, en primer lugar en el Polideportivo del Bercial, dónde estamos haciendo una primera actuación de unos vestuarios nuevos y en 2014 esperamos poder hacer una remodelación integral del Polideportivo. Y por otro lado, estamos tratando de dar solución a una de las peores herencias de la anterior corporación que es el Polideportivo Juan de la Cierva, una instalación muy mal planificada por el Gobierno socialista de Pedro Castro y dónde se dejaron sin terminar unas obras que nos ha costado perder una subvención de varios millones de euros del PLAN PRISMA y para la que tenemos un proyecto del que también espero poder dar más información muy pronto.

P.- En Getafe, tienen diferentes modelos de gestión. ¿Qué opina de la colaboración público-privada, tan de moda en estos tiempos?

R: El deporte es una de las áreas que más quebraderos de cabeza ha dado a las administraciones públicas y tiene todo el sentido. Las modas en el deporte se suceden a una enorme velocidad; en los años 90 se practicaban unas modalidades deportivas, diez años más tarde eran otras muy diferentes y hoy día tenemos infinidad de variedades de nuevas disciplinas, actividades e incluso equipamientos deportivos. La administración no ha podido, ni puede seguir este ritmo



“todos debemos estar ilusionados con que Madrid pueda finalmente ser elegida sede las Olimpiadas en 2020”

frenético y por ello es tan necesaria la colaboración público-privada. De este modo aseguras que los vecinos de una ciudad siempre van a tener una oferta deportiva acorde a los tiempos y las modas del momento. La anterior corporación se quedó anclada en el pasado, mientras otras ciudades similares ya gozaban de estos nuevos modelos de gestión deportiva y disfrutaban de instalaciones modernas. Getafe continuaba con polideportivos sin renovar y con una oferta deportiva que no podía crecer por las infraestructuras en las que se impartían. En cuanto los proyectos de Getafe Norte, San Isidro y Ciudad del Padel estén terminados, podremos decir que en tan sólo una legislatura habremos situado a Getafe en el lugar que le correspondía, en la Primera Línea de Equipamientos Deportivos.

P.- ¿Qué posibilidades ve a la candidatura de Madrid 2020 y qué impacto cree que supondrá para la capital y la propia Comunidad madrileña?

R: Creo que todos debemos estar ilusionados con que Madrid pueda finalmente ser elegida sede de las Olimpiadas en 2020. Desde luego en Getafe estamos encantados con poder ser subsele, y albergar las pruebas de piragüismo y remo. Los primeros bocetos de la instalación deportiva que se generaría son ilusionantes y además nos ayudarían a recuperar unos de los entornos naturales más bellos que tiene Getafe en el barrio de Perales del Río.

P.- El deporte es unas de las mejores marcas que tiene España en el mundo. Desde su punto de vista, ¿cómo influyen los casos de dopaje a nuestra imagen?

R: Desde luego que los casos de dopaje influyen negativamente en el deporte. Por ello, el Gobierno está impulsando una nueva ley, que por cierto será una de las más duras que existan, que relance la imagen de nuestro deporte y nuestros deportistas. Sin duda alguna, esta nueva ley de lucha contra el dopaje puede ser uno de los puntos a favor para que el Comité Olímpico vea en España el candidato ideal para la celebración de los Juegos en 2020.

P.- ¿Cree que va a repercutir en su ciudad el proyecto Eurovegas?

R: No cabe ninguna duda, Eurovegas repercutirá no sólo en los vecinos de Getafe, sino en toda la Comunidad de Madrid. Nosotros hemos creado una bolsa de empleo específica para el proyecto y espero que muchos de mis vecinos, como así realmente lo creo, puedan trabajar y participar en el mismo.

P: Una última cuestión... para cuando lo de terminar la carrera de derecho...

R...y el doctorado...ja, ja, ja. Hay que recordar que las elecciones en España son siempre en mayo que es el momento en el que hay que apretar para los exámenes, pero me lo plantearé en un futuro próximo. ◀



Por su interés y máxima actualidad, rescatamos este artículo, sin quitarle ni ponerle ni un punto ni una coma, que se publicó en **junio de 2011** en el número 3 de nuestra revista.

Un caballero, casi un lord inglés por sus formas y ademanes, por su capacidad de gestión, por su manera de respetar al adversario y de servir a los valores más profundos del madridismo que inmortalizó don Santiago, se está plegando al absolutismo de un entrenador que confunde, a veces, las reglas del juego y las normas de la casa.

Antaño del Bosque, hogaño Valdano, señas de identidad marcadas con hierros de esfuerzo y lealtad infinita al madridismo, se preguntan ¿por qué? O en qué se han salido de la norma de siempre.

Insólito, que un presidente de la categoría de Florentino (el mejor después de Bernabéu) queme las naves y una su destino y su prestigio al de un trabajador distinguido que provoca disfunciones.

Se apuesta por el modelo anglo-luso, más anglo que luso claro, sobre todo en el modelo de gestión. Si es así, ¿Cuántos años lleva Ferguson en el Manchester? y con qué escrupulosa educación felicitó al Barcelona en la final de Wembley. Si tenemos que copiar un modelo no somos el Madrid, somos uno más. Lo que tendríamos que exportar es nuestro modelo y no copiar otros.

Muchos errores en poco tiempo han ido despojando al club de parte de su grandeza y singularidad, deslizándose peligrosamente por los meandros de la mediocridad. Camacho duró tres partidos cuando venía uno de los nuestros que además miraba a la cantera. Pelegrini, Queiroz, Luxemburgo ... Ahora estamos con Mou, víctima de una persecución judeo-masónica, que reclama delanteros con Benzema en el banquillo y que cuando se enfada o le van mal las cosas, se pone digno y envía a Karanka a dar la cara.

El Real Madrid no es ACS, es algo totalmente distinto, que a veces, en lo que se llama gestión del talento y gestión económica de las cosas, deberían coincidir. Pero hay algo más. Es un club deportivo donde millones de niños se reflejan en sus valores, y desean aprender de la gestión de la excelencia, el respeto al adversario y el señorío, aún cuando el árbitro se confunda o se pierda injustamente. Pareciera, como si la elegancia y la inteligencia se esté cambiando por el ademán ordinario y la chulería mediocre que subyace de la impotencia.

Claro que como dice el profesor José Antonio Marina, “una cosa es la inteligencia estructural (la que mide los tests de inteligencia) y otra es el uso que se haga de esa inteligencia. Ser inteligente en teoría es relativamente fácil.

Serlo en la práctica es más complicado porque la realidad es siempre compleja, tentadora y apasionante, estimuladora de pasiones”

DEPORCAM

“pareciera, como si la elegancia y la inteligencia se esté cambiando por el ademán ordinario y la chulería mediocre que subyace de la impotencia.”

Antolín Gonzalo



Los ojos de Del Bosque

Antolín Gonzalo (Puebla de Sanabria, 29 de agosto de 1973) se siente un tipo afortunado. Hace un año la vida (o mejor dicho el CF Fuenlabrada) le metió una patada en el trasero y lo mandó a la cola del paro. Acababa de ascender con los azulones a Segunda B, pero sus directivos resolvieron que no continuara al frente del equipo. Fue la mejor decisión de su carrera. Libre de ataduras y apenas unos días después de que España ganase la Eurocopa, recibió una llamada de Vicente del Bosque. “¿Quieres ser mi nuevo analista?”, le preguntó. Gonzalo ni se lo creía.

La jubilación de Paco Jiménez, anterior ojeador de 'La Roja', dejaba un puesto vacante y Del Bosque había pensado en él para cubrir la plaza de su también íntimo amigo. Ya lo conocía de sus precoces años en las categorías inferiores del Salamanca. Aunque no tenían trato frecuente, Vicente no perdió de vista a aquel chaval que había abandonado la facultad de ingeniería para conducir al juvenil charro a cotas desconocidas.

Gonzalo, obvio, aceptó el cargo pese a que sería su primera experiencia como espía de otro técnico. Hoy, doce meses después, se ha adaptado totalmente al puesto gracias, en parte, a las facilidades de un seleccionador "que ejerce más de aliado que de jefe". Una porción del éxito de España en la Copa Confederaciones y el Mundial de 2014 será responsabilidad suya. Al fin y al cabo Antolín Gonzalo ya se ha convertido en los ojos de Del Bosque.

DeporCam (Dcam) ¿Cuál es su trabajo dentro de la Selección Española?
Antolín Gonzalo (AG) Yo soy el analista del equipo. Me dedico a estudiar a los rivales tanto en el plano individual como en el colectivo con la observación in situ y con videos. Luego elaboro un informe escrito y otro audiovisual para que el mister conozca las fortalezas y debilidades del rival. A

partir de ahí, se crea un tercer texto en el que vamos al ajo, al detalle del contrario. Vicente lo pide así. Le gusta más la calidad que la cantidad

(Dcam) ¿Cómo fue su primer día de trabajo con el grueso de Selección Española?
(AG) Te sorprenderá lo que te voy a decir: fue normal. Sucedió en el vestuario, durante una charla técnica de Vicente. Cuando el mister habla delante de los chicos es muy práctico. Tiene claro cómo vamos a jugar, cómo lo quiere transmitir y, como todo eso ya está en su mente, el mensaje llega directo y eficaz. Corto en el tiempo y fácil de entender. Entonces, al comenzar a hablar del rival, me presentó. "Este es Antolín Gonzalo y es el nuevo analista que sustituye a Paco. Estará a vuestra disposición", dijo. Y con esa normalidad siguió dando la charla. No hubo nada más.

(Dcam) ¿Y ya está? No me lo creo... demasiado corriente.
(AG) ¡Claro! ¡Créetelo! Es que Del Bosque es así. Lo grande de Vicente es precisamente que es normal. Y como tal actúa. Y como tal tú te sientes delante de él. Y como él te transmite esa normalidad, esa confianza y esa tranquilidad, tú aceptas todo bajo un prisma de rutina que te quita mucha presión.

(Dcam) ¿No le dio vértigo estar delante de los Casillas, Iniesta, Sergio

Ramos, Xavi, Piqué...?
(AG) No. Al final es sólo un trabajo. Claro, el contexto no es igual. Quizá sentí un poco de vergüenza al principio, pero los jugadores son también gente extraordinaria y muy corriente. El mister les envía esa sensación y al final ellos te la contagian a ti. Así que cuando rompes esa primera barrera, todo es cotidiano. Además, en ese momento inicial pensé: "Si te han contratado para esto, es porque vales". Desde entonces no hubo ni vértigo, ni miedo.

(Dcam) Así pues, su relación con los jugadores por ahora es...
(AG) Puramente profesional. Pero es que debe de ser así. El día que tenga que surgir algo más, una amistad, vaya, pues que surja, pero las cosas no hay que forzarlas. En ese sentido yo vengo a trabajar, no a hacer amigos, aunque es probable que los tenga al final de esta aventura. Suele pasar. Los vínculos y luchar por objetivos comunes afianza los lazos.

(Dcam) Y también sufrir juntos, como sucedió en el partido en Saint Denis contra Francia, su primera cita de campanillas en el cuerpo técnico de la Selección.
(AG) Fíjate, yo habitualmente, en las semanas de partido, comparto poco tiempo con el cuerpo técnico y los jugadores. Normalmente estoy en tal país o tal ciudad viendo a los rivales. Sin embargo, contra Francia, el >>

mister me pidió que me quedara. Así que en París yo estuve con ellos, en el partido en el que nos jugábamos el pase al Mundial. Y tela... tela...

(Dcam) Me imagino.
(AG) Había mucha tensión. Todos sabíamos lo que nos jugábamos y, sin embargo, el cuerpo técnico actuaba con una gran normalidad. Cosas de la experiencia. Todos controlan muy bien los momentos de presión. También los jugadores. Parecía un partido más. Un partido importante, sí, pero un partido más. Con la edad que tienen y su recorrido profesional están acostumbrados a competir en escenarios que hundiría a cualquier deportista. Y eso lo noté en sus rostros. La cara de los españoles y de los franceses antes del partido no tenía nada que ver. En unos había alegría y ganas de jugar. En los otros, tensión y exceso de nervios.

(Dcam) Será difícil que volvamos a dar con una generación de futbolistas como ésta, ¿no cree?
(AG) Bueno, hay que tomárselo con naturalidad. Se cerrará una etapa y ya está. Lo que no podemos hacer es comparar constantemente entre lo que habido y lo que vendrá.

(Dcam) Hablando de comparaciones, usted llega a la Selección para suplir a Paco Jiménez, un colaborador que ha permanecido fiel a Vicente del Bosque desde sus años en el Real Madrid. No debió ser sencillo suplirle.
(AG) Vicente y Paco eran (y aún lo son) amigos antes que compañeros. Han compartido mil historias. Se conocen y saben lo que quieren uno del otro. Yo nunca podré suplir aquello. Sólo trato de hacerlo lo mejor posible. Cuando llegué al puesto, lo primero que hice fue hablar con Paco y él me trató con una amabilidad terrible. Nunca me he sentido presionado por ocupar su puesto.

(Dcam) ¿Del Bosque es muy tiquismiquis cuando le entrega un análisis del rival?
(AG) No, que va. Da mucha libertad y autonomía. Siempre me dice: "Hazlo como tú creas que lo tienes que hacer, que seguro que lo harás bien". Es un jefe magnífico. Ha habido algún "no me gusta", pero nunca como reproche. Confianza es la palabra.

(Dcam) ¡Vaya! Visto así, Del Bosque no es un jefe. Es un aliado.
(AG) Exacto. Su respeto ha sido absoluto. Y su apoyo, también. En mis inicios yo era el nuevo de un grupo que se conoce desde hace décadas. Estaba perdido. Era yo el que debía adaptarme y, pese a ello, me ha dado la independencia de presentar el trabajo de un modo distinto a como lo hacía antes Paco. Así hemos evolucionado hacia una fórmula mixta entre la metodología previa y la actual.

(Dcam) Lo que no ha cambiado es la costumbre de desayunar en grupo todos los días.
(AG) Es cierto. Una de las rutinas que le gusta a Vicente es que hagamos piña desde primera hora de la mañana. Así que a las nueve ya estamos todos juntos, desayunando en la residencia de la Federación. Y no estamos solos. También desayunan con nosotros los entrenadores de las categorías inferiores, algo que sorprende en otros países. Parece ser que hay técnicos a los que no les gusta demasiado eso de juntarse con los chicos de la sub-21, la sub 20...

(Dcam) Así que todo eso que dijo Mourinho de que Del Bosque estaba de vacaciones entre partido y partido de la selección no era cierto.
(AG) No, que va. En absoluto. Es más, cuando el mister no está trabajando aquí, está fuera atendiendo mil responsabilidades y siempre con una amabilidad descomunal. Su agenda es terrible. Tanto compromiso puede ser más duro que entrenar a un equipo. No para nunca. Y luego, los fines de semana, está viendo fútbol como el que más, y presenciando mucho partido en directo. La gente es libre de expresar lo que quiera, pero quien opine así, sólo dice tonterías.

(Dcam) Quizá lo atacan porque la normalidad no vende camisetas.
(AG) Debería ser al contrario y más en un país como España, donde no nos ha ido nada mal con él al frente de la Selección. Fíjate, yo creo que fuera, en el extranjero, vende mucho y muy bien el modelo que transmite el mister. Quizá en España sucede que hay alguna voz discordante que se oye más que el resto y que hace demasiado ruido, pero poca gente odia a Vicente.

(Dcam) Pero no me negará que también hay críticas y que cuando las cosas no salen, le lueven palos por todos lados.
(AG) Sí, pero Vicente acepta el halago como acepta la crítica: sin alterarse. No le da la importancia e incluso la incluye en su reflexión. Obvio que cuando hay palos, más si sabes que son exagerados o que buscan criticar por criticar, no gustan, pero al final tampoco puedes actuar pensando en el qué dirán. Trabajar tratando de contentar a todos y cada uno de los 40 millones de españoles es complicado. Si actúas así, te vas a equivocar.

(Dcam) ¿Cuál será el legado de Del Bosque en la Selección?
(AG) Su forma de ganar. Y cómo perder. Ese trato y buenas artes con los que competir y vivir la vida. Hay muchos caminos para llegar a la victoria, pero el que ha instaurado Vicente fascina en todo el mundo. Esa será su gran obra.

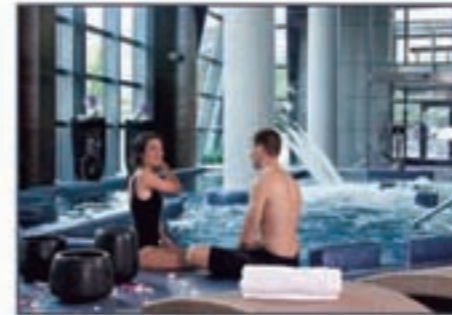
(Dcam) Del Bosque ha manifestado que su futuro, siga o no después del Mundial de 2014, terminará en la Selección Española. En su caso, Antolín, ¿qué sucederá cuando Vicente deje 'La Roja'?
(AG) No me lo he planteado de forma seria. Estoy muy centrado en disfrutar de todo lo que me está pasando. Lo que sea, será. Me da igual porque nunca pensé en vivir lo que estoy viviendo. Hace un año estaba en el paro tras haber ascendido a mi equipo de Tercera a Segunda B y, de repente, me ficha la campeona del mundo y de Europa. Lo que sucediese de ahí en adelante, me lo tomé como un premio. Claro que lucharé por mi futuro, pero confío en mí. Lo que decida la Federación, bien decidido estará.

(Dcam) ¿Y la familia, qué dice?
(AG) La familia lo ve como el trabajo. No hay más. Están contentos porque antes echaba muchas horas, pero las echaba en campos de Tercera o de Segunda B, sin saber si iba a cobrar y con salarios muy bajos. Ahora cobro más, con más estabilidad e incluso tengo más tiempo de calidad para dedicar a los míos. Todo está más ordenado. Vale, sí que es cierto que habrá meses, como el de la Copa Confederaciones, en los que estaré fuera de casa, pero los míos lo ven también con la ilusión de saber que tú estás dentro de una experiencia que muchos quisieran vivir.

(Dcam) ¿Se imagina repitiendo el éxito del Mundial?
(AG) Puffff... no me lo imagino ¡Tiene que ser la bomba! He visto un montón de veces el Informe Robinson sobre el Mundial y también la película que hizo la Federación. Y hablo con los compañeros de lo vivido, y ellos te cuentan muchas cosas... puffff... se me ponen los pelos de punta sólo con escucharles, imagínate si lo viviera en primera persona. Desde fuera, como aficionado, ha sido una de las mejores experiencias de mi vida. Sentirlo desde dentro sería el sumun.

(Dcam) ¿Está prohibido hablar en singular en la Selección? En toda la entrevista siempre me ha hablado en plural mayestático.
(AG) Yo lo hago porque me siento parte de un equipo. Nunca eres protagonista de nada. Dentro de un proyecto tienes detrás a un montón de compañeros que no salen a rueda de prensa o a entrevistas, pero que son tan importantes y se merecen tanto respeto como te dan a ti. Por eso me gusta hablar en plural y recordarlos porque sin ellos, no podríamos hacer nada. No hacerlo hablando en singular me frustra. Me gusta compartir los éxitos y el trabajo por fidelidad... ¡Joder [exclama en el único taco que suelta durante la entrevista]! Hacer lo contrario sería muy injusto. ◀

Consultoría estratégica en la gestión de centros deportivos



ABSARA
SPA WELLNESS

Un espacio exclusivo para el bienestar en un entorno único. Descanso, relajación y salud.



GO fit

Un verdadero lugar de recreo, salud y deporte para todos. Excelencia en la relación calidad - precio.



CorpoWellness

Deporte y salud aplicados a la actividad laboral y el entorno corporativo.

La tranquilidad de estar con los primeros



DEPORTE contra barbarie



Benito Pérez González
beperez@ucjc.edu

El deporte es una especie de mágico unguento amarillo con una extraordinaria cantidad de aplicaciones. Es una herramienta al servicio de los individuos libres para educar, para divertir, para mejorar su salud y para sentir fuertes sensaciones, que en mi caso y en el de muchas otras personas se convierten en una extraordinaria expansión vital con capacidad para aumentar la soberanía, el dominio de uno mismo y la mejora de las percepciones físicas y psicológicas; algo que Mihaly Csikszentmihalyi (2008) denomina encontrarse en estado de flujo -flow-, y que ha sido argumentado y demostrado científicamente por fisiólogos y psicólogos en numerosas publicaciones.

Pero lo que no todo el mundo comprende, y tenemos responsabilidad de comunicar los que trabajamos en ello, es que el deporte no será una herramienta eficaz fuera de las manos de quienes no sean profesionales, y en segundo lugar lo será mucho menos cuando los malos aprovechen su inexorable fuerza para provocar el mal a su alrededor.

En el primer caso, comprendiendo que el deporte es multidisciplinar, y por lo tanto abierto al ejercicio de profesionales de diversos ámbitos, no deja de ser fundamental acotar adecuadamente cada uno de ellos para que la práctica deportiva sea placentera y no perniciosa, para que sea eficaz y no fuente de nuevos problemas físicos por inadaptación del ejercicio a las características de cada individuo, que sea transmisora de valores positivos y no de enfrentamientos y de encono, en definitiva que el deporte sea de verdad ese mito que circula por ahí de que es transmisor de valores positivos-algo que sólo es una gran verdad cuando está en las

manos adecuadas (Pérez González, 2008, 2010) -.

Del segundo caso, la utilización del deporte con fines no benéficos, la historia nos guarda numerosos ejemplos para que tomemos nota de ellos.

“el Maratón de Boston de 2013, quedará como ejemplo de la extraordinaria fuerza del deporte”

Frente a la perversa utilización del deporte por los totalitarismos, que no han dudado en utilizar la salud de sus jóvenes más dotados con la finalidad de utilizar políticamente los éxitos deportivos o también a través de la manipulación de algunos grandes eventos, para conseguir desviar la atención sobre sus siniestras prácticas; tenemos el ejemplo cotidiano de millones de practicantes de deporte, la emoción de los grandes campeonatos que consiguen concitar el interés de numerosas personas o los ejemplos que quedarán para la honra del deporte y de los deportistas, como el de Lutz Long, el maravilloso saltador alemán, que no dudó en mostrar su deportividad a su rival negro Jesse Owens, en los JJOO de Berlín 1936, utilizados por Hitler con la pretensión de mostrar la superioridad alemana ante el mundo.

La utilización perversa que algunos han hecho del deporte ha dado origen a pensadores que lo consideran como algo negativo per se, sin distinción. Es el ejemplo de Perelman (2008) o de Jean Marie Brohm (2006) que consi-

deran que el deporte es algo que desvía, en todas las ocasiones, al hombre de su verdadera condición. No puedo estar de acuerdo con ellos, pero comprendo que la historia sí les ha dado algunas razones, que por suerte han sido rebatidas miles de veces, incluso de manera heroica, como en el caso comentado más arriba.

El Maratón de Boston de 2013, quedará de nuevo como un ejemplo de la extraordinaria fuerza del deporte, para lo malo y también para lo bueno, como las dos caras de una misma moneda, y una demostración más de que los buenos tendrán la responsabilidad de que siempre sea utilizado para el bien. El Maratón de Boston nos ha mostrado que los que nos quieren hacer daño y no respetan nuestra individualidad y nuestra libertad encontrarán un gran eco a sus actuaciones en los grandes eventos deportivos, pero también nos quedan las lecciones de lo positivo, como la extraordinaria reacción de todos los deportistas y público allí presentes, la repulsa unánime de los organizadores de otras maratones, como por ejemplo la del Rock'n'Roll Maratón de Madrid 2013 que se presentó dos días después del trágico suceso, y el ejemplo de los millones de corredores que saldremos a correr a las calles y a las competiciones para demostrar a los salvajes que no debemos tenerles miedo, que no van a cambiar nuestras costumbres, que seguimos siendo libres...◀

Brohm, J.-M., & Perelman, M. (2006). Le football, une peste émotionnelle. Paris: Folio Actuel.
Csikszentmihalyi, M. (2008). Flow (flow). Barcelona: Kairós.
Perelman, M. (2008). Le sport barbare. Paris: Michalon.
Pérez González, B. (2008). El licenciado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte y la Promoción Deportiva. [Artículo de opinión]. Deporte y Gestión de Madrid. La revista del Círculo de Gestores, 21(septiembre-octubre), 44.
Pérez González, B. (2010). El fútbol. ¿Una peste emocional o una oportunidad para el desarrollo social? ¿Puede el gestor deportivo beneficiarse de este fenómeno imparable? Journal of Sport and Health Research, 2(3), 197-200.



Mi homenaje, mi recuerdo y mis oraciones por las víctimas del trágico y salvaje atentado en el Maratón de Boston 2013.

Datos, hechos y comentarios

En el número 915 de Crónica del diario El Mundo se explicaba que en tiempos del Presidente Suárez trabajaban 5 personas en el gabinete de presidencia. También se detalla que el presidente Rajoy tiene 245 asesores, de los cuales 68 carecen del graduado escolar. Es difícil creerlo, pero lo dice El Mundo.

Pepe del Castillo Garrido
del Círculo de Gestores

En 1982 había un millón de funcionarios y empleados públicos, hoy tres millones y 20.000 asesores (esos amiguetes y familiares que no pueden firmar ningún papel y que deambulan a hurtadillas por los despachos a ver si te pillan).

El Ayuntamiento de Madrid tiene 213 cargos de confianza, seis veces más que París. Muchos de ellos familiares de cargos del PP, aunque esto no es exclusivo de un partido, todos cuando ejercen el mando quieren tener a los suyos a buen recaudo.

Dicen los sociólogos que la frustración individual de cientos de miles de jóvenes y no tan jóvenes, que no encuentran trabajo y no pueden alimentar a su familia, deviene en una frustración colectiva que puede terminar en revueltas sociales, pendencias y alborotos, la frustración estimula un estado emocional que puede ser de ira y que puede crear una predisposición para actos agresivos y el gobierno o no se entera o es incapaz de escuchar a los que de esto saben para cambiar el rumbo de las cosas.

Conrado Clini, Ministro de medio ambiente italiano recomendaba, en la línea con la política de nuestro Ministro Cañete con el asunto de los yogures y las duchas con agua fría, que sólo hay que cambiarse de ropa interior dos veces a la semana (presumo que uno sería el sábado). Eso sí, como supone que sus partes íntimas incluida la bolsa escrotal están bien aseadas, oreando la prenda no hace falta lavarla a diario.

La Delegada del gobierno en Cataluña, con un sueldazo de escándalo, aseguró que es importante que haya pijos y ricos que son los que gastan y

“La Delegada del gobierno en Cataluña, con un sueldazo de escándalo, aseguró que es importante que haya pijos y ricos que son los que gastan y consumen.”



consumen.

Pronto saldrá alguien defendiendo que otra solución para reequilibrar la economía sea “eliminar” a las personas mayores de 70 años, porque ¡ya está bien coño de tanto viaje a Benidorm y tanto gasto!

Efectivamente, sobran muchos mal llamados empleados públicos. Y no hablo de Directores Generales que están dentro de la estructura de los gobiernos y tienen cierto currículo, ni de otros cargos que, a veces, son necesarios e implementan la gestión. Me refiero a los asesores, palabra mágica que engloba toda una serie de conocimientos esotéricos.

Isabel Granada Ferrero, Doctora y profesora universitaria asegura, que en tiempos de crisis, en las empresas, el crecimiento económico hay que proyectarlo a largo plazo y depende más de los activos intangibles (las personas) que son los que crean valor en las organizaciones. Lo que ya no es de recibo en estos momentos es que existan todavía tres administraciones con muchas competencias duplicadas. Esto del estado de las Autonomías fue una salida épica, un acto heroico para cambiar sin un solo muerto del Franquismo a la Democracia. Ahora lo que se reclama es un pacto de estado para la creación de empleo, el control del endeudamiento y activar los créditos a las familias y a las empresas, para crear estructuras sostenibles para tantos españoles y españolas que hoy lloran de desesperanza, con el mismo talante y consenso que tuvieron aquellos que firmaron la Constitución.

En las actuales organizaciones deportivas, muchas de ellas ejemplo de buen hacer, una de las claves del director, >>

“Esto del estado de las Autonomías fue una salida épica, un acto heroico para cambiar sin un solo muerto del Franquismo a la Democracia.”

es éste quien maneja el liderazgo, es mantener una visión compartida rodeándose de los mejores, muchos de ellos especialistas con un conocimiento de esa especialidad muy por encima de la que tenga el líder, y hacer del equipo el paradigma del trabajo. Un equipo con talento bien liderado y motivado es la llave del éxito en la gestión.

Desdeñemos la exagerada burocracia y el estricto control (orden, mando y obediencia). El consenso y la imaginación y un poco de sentido común serán mejores aliados.

El directivo que no quiere asumir la decisión ni la comparte con su equipo y la delega en el que sabe que va a decir que no, aunque debiera decir sí; este directivo “tóxico” que puede estropear todos los procesos de la estrategia de resultados a medio plazo por no estar formado, ni implicado ni seguro de sí mismo ni del proyecto, es un incompetente.

El esfuerzo de la superación diaria y el convencimiento de que podemos entre todos vislumbrar alguna esperanza para nuestros hijos, debe ser el paradigma del comienzo del éxito. Como corrobora cada día mi amigo Carlos Daudén, demostrando que la ciencia está a años luz de las ganas de vivir. ◀



Omnisports,
pavimentos deportivos
de alto rendimiento

Nuestra colección de pavimentos deportivos Omnisports, está especialmente adaptada para uso en gimnasios, salas de fitness, polideportivos y en general lugares de actividad física y de ocio.

Omnisports Reference (6,5mm), Omnisports Excel (8,3mm) y los Sistemas Combinados Lumaflex responden a la norma EN14904 (suelos deportivos de interior).

Omnisports presenta características diferenciales que lo convierten en un producto de excepcional calidad y máximo nivel.



Caminar, simplemente caminar

“Cuando no puedas correr trota, cuando no puedas trotar camina, cuando no puedas caminar usa el bastón pero nunca te detengas”. Madre Teresa de Calcuta

Rafael Gracia Pérez
Coordinador de Deporte y Salud
Ayuntamiento de Leganés

El movimiento es una de las características inherentes a los seres vivos, las taxias y los tropismos de los vegetales dirigen sus movimientos ante los estímulos favorables o adversas del medio, estas respuestas automáticas son los precursores de los movimientos de los animales superiores, a simple vista podría parecer que poco o nada tienen que ver con los movimientos voluntarios y sin embargo muchas veces pienso que la orgullosa Voluntad está más relacionada con los humildes tropismos que con la Libertad y el Libre Albedrío.

En los Homínidos el desarrollo de la marcha bípeda y del pensamiento abstracto se desarrolló al unísono y por eso no se entiende la habilidad de nuestras manos sin el sufrido trabajo de nuestros pies. Pensar y caminar es un binomio tan natural que en ocasiones funciona en ambas direcciones.

Es posible que esta íntima asociación esté en la raíz de que la Poesía y la Filosofía hayan utilizado en innumerables ocasiones la metáfora del caminar, del camino y del caminante para intentar explicar el sentido de la vida, el paso del tiempo, el logro del objetivo o el logro del olvido.

El abandono progresivo de nuestras costumbres ancestrales en aras de la promesa de Felicidad encerrada en el Progreso y la Tecnología, se han

asociado a los hábitos sedentarios que nos atenazan.

La Comodidad es a los Tropismos como la Felicidad es a la Libertad, por eso en ocasiones la voluntad de ser feliz se confunde con la tendencia a estar cómodo., las enfermedades muchas veces han sido la consecuencia de la pérdida de Valores que han sustentado nuestro modo de vivir y ahora conocemos el precio que hemos tenido que pagar por la Comodidad y no por la Felicidad prometida.

El Sedentarismo y las múltiples enfermedades que se le asocian, es uno de los males de nuestro tiempo y combatirlo se ha convertido en una importante actividad económica, los poderes públicos tienen la obligación de proteger a los ciudadanos y fomentar la actividad física entre toda la población.

En la Delegación de Deportes del Ayuntamiento de Leganés, desde hace más de veintiocho años existe el programa de Mayores en Forma en el que actualmente están inscritos 2.800 personas mayores de 60 años de nuestra localidad y que sin lugar a dudas ha contribuido notablemente a que Leganés sea una de las ciudades más longevas de Europa.

Sin embargo es necesario actuar a edades más tempranas y en todos los grupos de población y por este motivo se ha apostado decididamente por

la promoción de las caminatas como el sistema más económico, accesible y eficaz para luchar contra el sedentarismo.

Caminar no significa lo mismo para los ciudadanos actuales que para los de hace 50 años, hace medio siglo la población no estaba tan concentrada en las ciudades, los medios de transporte privados y públicos eran mucho menores, los puestos de trabajo no estaban tan tecnificados y los hábitos de ocio eran mucho más activos, para muchos ciudadanos caminar más de una hora era una actividad ineludible y cotidiana y en la actualidad es algo que se hace cuando algo no ha funcionado o cuando encuentras tiempo libre para hacerlo.

Desde hace años, los profesionales sanitarios, aconsejan a sus pacientes caminar o hacer ejercicio, como una panacea con efectos somáticos y psicológicos que sirve para mejorar múltiples problemas de salud, sin embargo en muchas ocasiones estos consejos no consiguen modificar sensiblemente el nivel de sedentarismo de quienes los reciben.

Es de todos conocido que el grado de cumplimiento de una instrucción está directamente relacionado con la claridad de las indicaciones, no es igual que te recomienden “caminar” a que te indiquen el ritmo que debes seguir, el tiempo que debes invertir y los días a la semana que debes hacerlo, y si >>

además existe un lugar específico donde caminar y un profesional para ayudar a que lo hagas de forma correcta, es indiscutible que se conseguirá un nivel de cumplimiento muy superior.

Desde Deporte y Salud durante los últimos años hemos estado trabajado sobre las caminatas, hemos elaborado información que puede servir para dar contenido a una disciplina sobre euna actividad básica que desgraciadamente se ha visto muy influenciada por los cambios socioculturales ocurridos desde mediados del siglo pasado.

Existen diferentes alternativas en función de las características de la población a las que se dirigen, los medios de que se dispone y los objetivos que se desean obtener. En general nos he-

mos planteado cuestiones que sirvan de estímulo a los ciudadanos para caminar y cosas que faciliten a los ciudadanos adoptar el hábito de caminar

Para conseguir estímulos intervendrán factores muy diversos que pueden ir desde campañas de sensibilización sobre los beneficios individuales y colectivos que aporta el caminar, hasta incentivos fiscales por ahorro energético o farmacéutico y estrategias de fomento del transporte público.

Por otro lado las caminatas reúnen una amplia gama de cuestiones técnicas sobre diversos aspectos que abren todo un abanico de líneas de trabajo sobre asuntos como: las distintas superficies para caminar, el calzado para caminar, lesiones y problemas de salud relacionados con las camina-

tas, la higiene y los cuidados personales del caminante, la señalización y el trazado de las rutas y circuitos, el control del esfuerzo al caminar, el entrenamiento, el consumo calórico al caminar, efectos de las caminatas sobre diferentes patologías, la técnica más adecuada de caminar, métodos de prescribir ejercicio caminando y otro sinfín de cuestiones que deben trabajarse de forma transversal por profesionales de diferentes disciplinas.

El camino de las caminatas no ha hecho más que comenzar, estamos convencidos de que en el futuro inmediato ocuparan un lugar señalado entre las herramientas que manejará el Deporte y la Salud, miremos hacia el horizonte y caminemos juntos. ◀



NOTICIA EMPRESARIAL

MATRIX, PRESENTA LAS SOLUCIONES DE TECNOLOGÍA INTEGRADA mPOWER

Una solución centralizada para el fitness que permite una mejor experiencia

COTTAGE GROVE, Wis. (18 de abril de 2013) - Matrix Fitness anuncia la introducción de las soluciones de tecnología integrada mPower - un tipo de equipos de fitness, hardware y software y opciones de conectividad. Mpower es una solución centralizada para el fitness, focalizándose en tres acciones centrales que permiten una mejor experiencia: Motivación, Apoyo y Mantenimiento. Las soluciones de tecnología integrada mPower se presentaron en la Feria de la International Health Racquet & Sportsclub Association (IHRSA) del 19 al 22 de marzo de 2013 en Las Vegas, Nevada, EEUU.

MOTIVACIÓN

mPower aumentará la retención enganchando a los usuarios con un contenido motivador a través de un interfaz controlado y cercano. Incluye opciones de conectividad, tales como Virtual Active, videos musicales a la carta y múltiples opciones de entretenimiento.

APOYO

Mpower incluye herramientas útiles y guías para ayudar a los usuarios a alcanzar sus objetivos a su propio ritmo. Incorpora coaching virtual y Nike + iPod for the Gym. La aplicación MyFitnessPal de la 7xi es otra herramienta de seguimiento. Los productos únicos como Myride y Myride+ además proporcionan apoyo extra a los usuarios y las instalaciones.

MANTENIMIENTO

Finalmente, mPower mantiene a las instalaciones funcionando gracias al sistema de control Matrix Asset Management que incluye un portal online, comunicación y herramientas de mantenimiento personalizadas. El beneficio más novedoso es aumentar la actualización de los productos y el retorno de la inversión (ROI).

"Colocarlos es simple", explica Tiffany Hoeye, jefe de Marketing, "mPower es una colección de herramientas de Matrix, desde los productos a las opciones de software que están disponibles

"To put it simply," explains Tiffany Hoeye, Global Marketing Manager, "mPower is a en ellos, que motivan a los miembros para entrenar, proporcionan apoyo/ coaching para enganchar a los miembros y ayudan a mantener las máquinas así que los propietarios de los clubes evitarán sorpresas por equipos que de pronto no funcionan. Estamos centrados en soluciones que importan y preocupan a nuestros clientes"

Sobre Matrix Fitness

Matrix Fitness (www.matrixfitness.com) es la marca comercial líder de Johnson Health Tech y comprende una línea completa de equipos de cardio y musculación para clubes y otras instalaciones de fitness.

Sobre Johnson Health Tech

Johnson Health Tech, Co. Ltd., lleva produciendo equipos premium de fitness desde 1975 y es el fabricante de crecimiento más rápido de equipos de fitness. Puede saber más sobre ellos y sus marcas visitando www.johnsonfitness.com.

LOS MEJORES CLUBS DE FÚTBOL EUROPEOS Y TALENTOS DEL FUTURO ESCOGEN FIELDTURF

Equipos legendarios y prestigiosos como el FC Barcelona, el AC Milan, el Paris Saint-Germain, el Liverpool, el Manchester City, el Olympique Lyonnais, el Shakhtar Donetsk y el Arsenal, entre otros, han apostado por el césped artificial FieldTurf para sus campos de entrenamiento y para los campos de sus estadios principales.

FieldTurf
A Tarkett Sports Company

fieldturf.poligras@tarkett.com
www.fieldturf.eu/es



NOTICIA EMPRESARIAL

La Universidad Camilo José Cela (UCJC) presenta sus nuevas investigaciones y las IV Jornadas Técnicas del Corredor durante la Feria Expodepor del Rock'n'Roll Maratón & 1/2 Madrid 2013

La Universidad Camilo José Cela de Madrid (UCJC) es desde hace cuatro años colaborador institucional del Rock & Roll Maratón de Madrid, el evento atlético más importante de España, y uno de los maratones -este año también incluía una media maratón y una prueba de 10 kms.- más veteranos e importantes del circuito internacional.

Además, como cada año, la UCJC ha presentado un gran stand en la Feria Expodepor de dicho maratón. Por él han pasado miles de deportistas y acompañantes que se han informado de la oferta académica de la UCJC y que han podido participar en las dos interesantes investigaciones que intentarán aportar nuevas evidencias científicas sobre el entrenamiento y la salud de los corredores, y que se añadirán a las conclusiones encontradas en 2011 y 2012, que ya han sido publicadas en importantes revistas científicas como PlosOne o Applied Physiology, Nutrition, and Metabolism.

Igualmente, la UCJC ha sido la encargada de organizar las IV Jornadas Técnicas del Corredor, que han sido un rotundo éxito, y que han permitido acercar a los corredores los últimos conocimientos e investigaciones aparecidas sobre carreras de fondo. Las jornadas técnicas, dirigidas por el profesor del Atletismo del ICD, Sergio Garde, han contado con ponencias de especial interés por la aportación de datos novedosos de gran interés para los corredores a cargo de los profesores Beatriz Lara, Juan del Coso y Francisco Areces. Además, en las jornadas técnicas han participado profesionales del mundo de la carrera de fondo, de revistas de divulgación de atletismo (Run&Race, Planeta Running, Correr) y de marcas para deportistas (Compeed y Weleda).

Un año más, queremos expresar desde aquí nuestra gratitud a los organizadores Rock'n'Roll Maratón Madrid, con los que colaboramos desde hace años y de los que recibimos un trato humano y profesional magnífico. Los exigentes protocolos de seguridad habituales, unidos a los provocados por los tristes acontecimientos del reciente Maratón de Boston, no han impedido que pudiésemos disponer como siempre de todos los medios técnicos tanto en la feria como en la meta para poder suministrar energía a nuestros equipos y disponer de un espacio para todo nuestro personal y corredores participantes en las investigaciones que realizamos durante estos días. Gracias también por mostrarnos nuestro propio agradecimiento por el éxito de las Jornadas Técnicas del Corredor y por la eficaz colaboración de nuestros alumnos en las diferentes tareas que fueron encomendadas.



Autoridades deportivas y organizadores del Rock & Roll Maratón & 1/2 2013 visitaron el Stand de la UCJC. De izda. a Roby Said, Pedro Rumbao, vicepresidente de Mapoma; Pablo Salazar, director general de Juventud y Deportes de la CAM; Maite Lara, directora del centro de medicina deportiva de la CAM; Alicia Delibes, Ima, viceconsejera de Educación, Juventud y Deportes de la CAM; Guillermo Jiménez, presidente de Mapoma, y Benito Pérez González, director del Instituto de Ciencias del Deporte de la UCJC.



Sergio Garde (en el centro), profesor de atletismo de la UCJC y director de las IV Jornadas Técnicas del Corredor en una de las mesas con expertos en atletismo.

FORMACIÓN Y DESARROLLO, OBJETIVOS Y EVALUACIÓN

Isabel Granada Ferrero
Doctora en Ciencias de la Actividad
Física y el Deporte

La FORMACIÓN persigue la mejora del rendimiento, aportando valor a la empresa y a la sociedad, obteniendo organizaciones eficientes, a través, del desarrollo personal y profesional del trabajador en la organización. Las políticas de formación de RRHH deben planificarse en función de las estrategias de negocio, respondiendo a los intereses de los empleados para que sea un medio de promoción profesional, personal y social. Es importante tener en cuenta la calidad de la formación, por ello, hay que considerar la calidad de los formadores, la metodología y los recursos. Todo ello ha de ser evaluado desde diferentes perspectivas, tanto desde el punto de vista del trabajador como de la empresa. Los responsables de la gestión de personas saben que la formación aporta muchos beneficios, es entendida como una inversión que va repercutir en un eficiente desarrollo de las áreas de negocio, a través de la utilización de recursos personales que se complementan y ayudan aportando fluidez y claridad organizativa, es decir, los OBJETIVOS DE LA FORMACIÓN son:

- Aumentar el valor de los empleados, y con ello la competitividad y eficacia organizativa.
- Ayudar a tener mayores reflejos ante los cambios, aportando más flexibilidad y capacidad de adaptación.
- Elevar el grado de comunicación, creando empatías y aprendiendo de los que aprenden.
- Retener el talento y atraer a personal externo adecuado (GESTIÓN DEL TALENTO).

La formación en toda organización es un factor estratégico de primer orden, por ello, debe ser planificada con los siguientes aspectos:

“la formación es entendida como una inversión que repercute en un eficiente desarrollo de las áreas de negocio.”

- Análisis de la organización, teniendo en cuenta: los objetivos de negocio, la estructura organizativa, la cultura y normas, el entorno (competencia, mercado, legislación...), y los recursos de los que dispone la organización.
 - Análisis de los conocimientos, tareas y habilidades que requiere cada puesto de trabajo en la empresa.
 - Análisis de las personas para ubicarlas en los puestos idóneos.
- Para poder realizar esta planificación en la formación hay que conocer cuáles son las prioridades de la organización, que normalmente depende de factores internos como:
- Coste y beneficio de la inversión formativa, para saber cómo y cuando puede llevarse a la práctica.
 - Recursos disponibles dentro y fuera de la organización.

- Necesidades de los órganos directivos.
 - Conocer que personas de la organización tienen un mayor impacto sobre los resultados priorizando las acciones formativas en relación a este hecho.
- Todo lo que sucede en la organización debe ser posible evaluarlo si los procesos están bien diseñados. LA EVALUACIÓN DE LA FORMACIÓN debe ser medida en función de los objetivos



- Necesidades de los órganos directivos.
- Conocer que personas de la organización tienen un mayor impacto sobre los resultados priorizando las acciones formativas en relación a este hecho.
- El grado de satisfacción de los clientes a través de encuestas.
- El aumento de la demanda para saber como ha afectado a la imagen

- Necesidades de los órganos directivos.
- Conocer que personas de la organización tienen un mayor impacto sobre los resultados priorizando las acciones formativas en relación a este hecho.
- El grado de satisfacción de los clientes a través de encuestas.
- El aumento de la demanda para saber como ha afectado a la imagen

- Necesidades de los órganos directivos.
- Conocer que personas de la organización tienen un mayor impacto sobre los resultados priorizando las acciones formativas en relación a este hecho.
- El grado de satisfacción de los clientes a través de encuestas.
- El aumento de la demanda para saber como ha afectado a la imagen

De esta forma podremos reorientar las políticas formativas en función de las necesidades de negocio. ◀

“Es importante tener en cuenta la calidad de la formación, por ello, hay que considerar la calidad de los formadores, la metodología y los recursos.”

Inacua Murcia sede del Campeonato de España Universitario de Natación CSD

Celebrados los pasados 4 y 5 de Abril de 2013



El Centro Deportivo Inacua ha sido sede del Campeonato de España Universitario de Natación celebrado los días 4 y 5 de abril de 2013. En él se dieron cita algunos de los mejores nadadores a nivel nacional entre los que se encuentra la medallista olímpica Mireia Belmonte.

A la competición han asistido cerca de 200 deportistas procedentes de 33 universidades diferentes. Los nadadores y estudiantes de la Universidad Católica de Murcia, Mireia Belmonte, Melanie Costa, Jessica Vall y Juan Miguel Rando, que han conseguido recientemente las mínimas que les dan derecho a asistir a los Mundiales de Natación de Barcelona, han estado entre los participantes de los Campeonatos.

Según el CSD de deportes "la competición celebrada en la piscina Inacua de Murcia, con una excelente organización de este Campeonato de España Universitario CSD 2013 brillantemente organizado por la UCAM de Murcia y con personal técnico operativo de la RFEN y de la Federación de la Región de Murcia, se han rebajado

otros Records de los Campeonatos, lo que demuestra el histórico nivel de este año en la siempre acogedora ciudad pimentonera" (página web del gabinete de prensa del CSD).

El Centro Deportivo INACUA de Murcia, es un complejo deportivo donde la tecnología y el diseño arquitectónico más vanguardista se han conjuntado para ofrecer un servicio integral destinado a satisfacer las necesidades de deporte y ocio.

Inacua se ha convertido en un nuevo referente para la sociedad Murciana. La instalación cuenta con piscina Olímpica, piscina de enseñanza, zona fitness dotada de salas de actividades colectivas, ciclo indoor y sala fitness entre otros servicios.

Finalmente, la Universidad Católica de San Antonio Murcia UCAM se proclamó campeona de España Universitario estatal CSD. Su potentísimo equipo liderado por sus estudiantes Mireia Belmonte, Melanie Costa y Juanmi Rando, obtuvo 919 puntos, por los 695 de la Complutense de Madrid y los 609 de la Universidad de Granada.

“en el evento, en el que se dieron cita alguno de los mejores nadadores a nivel nacional, participó la medallista olímpica Mireia Belmonte.”



LA esgrima EN LEGANÉS en plena forma

Isabel García Marín
Presidenta del Club de Esgrima de Leganés

El día 28 de abril en la Sala de Armas de Madrid el equipo de sable femenino formado por María Mansilla, Andrea Lorenzo, Susana Contreras y Alejandra Sánchez, se proclamó vencedor por segundo año consecutivo en el Campeonato de Madrid menores de 15 años ganando en la final al Club de Esgrima de Madrid por 45 tocados a 35, derrotando por el camino a clubes muy fuertes como la Sala de Armas de Madrid.

Los chicos por otro lado, se quedaron a un paso de conseguir la medalla de bronce al perder por tan solo 5 tocados de diferencia con la Sala de Armas de Madrid.

En la categoría senior:

El día 4 de Mayo se disputó el torneo nacional de ranking en Barcelona en el cual confirmamos la difícil clasificación para el Campeonato de España por equipos al que asisten solo cuatro equipos, quedando de momento en segunda posición, a la espera de disputarse el Campeonato de España el día 1 de junio. Por otra parte lograron quedar clasificados igualmente para el campeonato de España individual dentro de los 28 tiradores que lo podrán disputar, Miguel Mancheño 2ª posición, Álvaro López 5º y Diego de la Fuente

En la categoría Cadete (menores de 17 años):

El domingo 21 abril se celebraron los Campeonatos de la Comunidad de Madrid de Sable masculino y femenino Cadete M-17, en el Palacio de los



Los jóvenes promesas de Leganés aseguran el futuro.



Deportes de la Comunidad de Madrid y hemos quedado Campeones por equipos en ambas Masculino (Andrés Lucas, Alberto de Juan, Adrián Alonso y Daniel Esteban) Femenino - (María Gómez, Andrea Lorenzo, María Mansilla y Susana Contreras). Como detalle de interés, subrayar que todos los chicos son primer año en su categoría y la mitad son menores de 15 por lo que tenemos un futuro inmejorable. El año próximo, todos seguirán siendo menores de 17 y muchos de nuestros rivales ya habrán pasado la categoría.

Y en la categoría reina el sable absoluto en la que Alvaro López Méndez se proclamó el primer fin de semana de junio, campeón de España absoluto.

Con igual maestría nuestro equipo masculino formado por Guillermo Mancheño, Alvaro López, Diego de la Fuente y Alejandro Lorenzo en la misma categoría consiguió la medalla de plata en los campeonatos de España por equipos igualmente en sable masculino.



Alvaro López Méndez Campeón de España.

“en los Campeonatos de la Comunidad de Madrid de Sable masculino y femenino, hemos quedado campeones por equipos en ambas disciplinas .”

COLESPA
Líder en Pistas
PADEL CRISTAL

C/ María de Guzmán, 49 - 3º C
28003 Madrid
Tlf.: 902 121 126 - Fax: 902 121 128
Móvil: 645 96 42 09
E-mail: info@colespa.com
www.colespa.com



RUBÉN DE LA RED

Fue uno de esos jugadores que nació de la cantera del Real Madrid, cuando eso ya era un logro al alcance de muy pocos. Como casi siempre pasa, tuvo que cogerse un billete de ida y vuelta para demostrar que se podía contar con él. Y lo demostró con tanta contundencia que llegó a vestir la camiseta de la selección española para acabar levantando la Eurocopa de 2008.

Pero su vida de futbolista, habitual camino rosas, le tenía una desagradable sorpresa preparada. Dejó el fútbol a los 25 años por culpa de una enfermedad cardíaca que de momento está sin diagnosticar. El 4 de noviembre de 2010, colgaba las botas.

Ahora Rubén de la Red sigue mirando a la vida, a través de los ojos del fútbol... como segundo entrenador del 'Juvenil A' del Real Madrid.

P: Vamos a hacer un poquito de historia, a tirar de la memoria, ¿Cuándo descubriste que querías dedicarte profesionalmente al mundo del fútbol?
R: Bueno creo que el salto verdadero y realista es cuando paso a jugar en el Castilla. Hasta ese momento no tenía una idea profesional muy clara sobre el fútbol.

Es una pregunta muy recurrente, pero siempre gusta saber si en el caso de no haberte dedicado profesionalmente al fútbol ¿A qué te hubiera gustado dedicarte?

Pues ahora es difícil responder esa pregunta pero hace tiempo me gustaba la profesión de policía y bombero.

¿Quiénes fueron tus ídolos futbolísticos de niñez?, si seguías otros deportes ¿tenías otros ídolos no futbolísticos?
Siempre fútbol. José Luis Pérez Caminero y Fernando Redondo. Eso sí que lo tengo muy claro.

¿Cuál es el gol que recuerdas con más cariño haber marcado? ¿Y el que hayas visto que te emocionase realmente?
El gol de la supercopa de España, porque nos daba un título y encima jugábamos con dos jugadores menos. Y el que más me ha emocionado fue el >>



“en la vida hay situaciones que no podemos controlar, como una enfermedad, nos viene y hay que luchar diariamente y con el mayor esfuerzo .”

gol de Iniesta en el mundial.

¿Qué hobbies tienes aparte del fútbol?
El padel, las cartas.

¿Cuál ha sido el mejor entrenador/compañero/mejor jugador que has tenido y por qué?
Javi Garcia (jugador del Manchester City) porque crecimos juntos desde el juvenil hasta el castilla y tenemos muy buena relación.

Si nos centramos en el tema de la salud y el rendimiento deportivo, ¿durante tu etapa futbolística, seguías algún tipo de cuidado o preparación especial para mantenerte en forma?
Bueno yo intentaba estar bien físicamente tanto con los entrenamientos del equipo como cuidando otros aspectos que son muy importantes como el descanso, la alimentación.

Según tu opinión...¿hay un cuidado del jugador a nivel salud articular, muscular, cardiovascular...? es decir hay una concienciación del riesgo físico del deportista y los equipos tienen medidas adoptadas?
El nivel del futbolista profesional es muy exigente para el cuerpo humano, y a veces no eres consciente real del límite al que lo ponemos. Pero es cierto que se realizan pruebas a principio de temporada con un seguimiento durante el año para tener información de cómo esta uno a nivel interior.

Después de vivir en primera línea el deporte en un nivel tan importante ¿Cómo llevaste tu retirada de los campos? ¿Cómo viviste esa transición?
Pues mal, llegar a lo más alto y caer de golpe es difícil de asimilar. Pero bueno yo tuve que hacer muchas pruebas y en un periodo de año y medio en el cual fue un tiempo en el que me fui preparando por si acaso ocurría lo que ocurrió, dejar el fútbol.

Si ahora mismo hubiera una persona con la misma enfermedad que la tuya ¿qué le dirías para darle apoyo?
Pues que en la vida hay situaciones que no podemos controlar por uno mismo, como una enfermedad, nos viene y hay que luchar diariamente y con el mayor esfuerzo en todo (fuerza, pensamiento, emociones, etc) y que eso te tiene que hacer fuerte para vivir con ello de la mejor manera posible. Intentar ser lo más normal y sacar lo más positivo posible.

¿Quiénes fueron las personas que te dieron más apoyo en esos momentos?
Mi mujer y sobre todo mi hijo Oliver que con apenas 5 meses fue la persona que más me ayudó. Al tener tan poca edad requiere mucho tiempo y eso fue lo que me hizo pasar los días y ser fuerte, saber que tenía que cuidarle y por el futuro suyo tenía que seguir en el camino.

“como jugador estoy muy orgulloso de lo poco que fui y hasta donde llegué y ahora como entrenador en el juvenil A del Real Madrid estoy viendo que voy hacia delante”

¿Cómo afecta a tu vida diaria tu enfermedad?
Pues no afecta mucho porque puedo hacer lo que quiera, hago deporte siempre hasta un límite pero para mi vida diaria no necesito la exigencia que tenía como profesional.

Actualmente, ¿te sientes realizado como profesional?
Sí, la verdad es que como jugador estoy muy orgulloso de lo poco que fui y hasta donde llegué y ahora como entrenador en el juvenil A del Real Madrid estoy viendo que voy hacia delante y con paso firme que era lo más difícil, adaptarte a otra profesión.

Después de haber sido jugador, ¿cómo te definirías a ti mismo como entrenador?
Entrenador con personalidad, como era de jugador, me gusta el juego combinativo y el juego ofensivo.

Para finalizar, ¿cómo es Rubén de la Red ahora desde el punto de vista estrictamente personal?
Más maduro, valoro más a las personas y las cosas, positivo, alegre. Un tío de puta madre jajajaja. Eso para ti.

Y para los demás... porque realmente lo es. ◀








Puestas zonas húmedas





Encimeras



Bancos vestuario

Encimeras

Cabinas Prefabricadas

Toquillas Guardarropa

Bancos vestuario



| Tel. 976 572 132 | info@inarequip.com | www.inarequip.com |



NOTICIA EMPRESARIAL

TECHNOGYM, PRESENTA EL GIMNASIO DEL FUTURO

El Ecosistema Technogym y la nueva línea ARTIS hacen que tu experiencia de entrenamiento sea digital y ecológico.



En IHRSA 2013, la principal Convención y Feria Internacional del sector de los clubes y gimnasios y salud, que se celebró en Las Vegas del 20 al 22 de Marzo y posteriormente en Alemania en la Feria FIBO 2103 del 11 al 14 de Abril, Technogym presentó una nueva visión para los gimnasios del futuro donde integra la nueva línea ARTIS de equipos de última generación y el Ecosistema Technogym ofreciendo a los usuarios de los gimnasios una experiencia de entrenamiento sin precedente.

ARTIS incluye una línea completa de **CARDIO** (cinta de correr, elíptica, máquina de steps, bicicleta y bicicleta con respaldo), 19 piezas para **FUERZA** y 6 estaciones para entrenamiento **FUNCIONAL** y **OMNIA**, el espacio de entrenamiento personal que ofrece toda clase de modalidades de movimiento, entrenamiento y juego.

CONECTIVIDAD
Cada pieza de Artís esta diseñada para ser como un dispositivo personal que pertenece a cada uno de los miembros del club. Los usuarios podrán acceder a la **UNIDAD**, Artís consola interactiva, y entrar en su mundo propio: programa personal de entrenamiento, trayectoria de sus datos de entrenamiento, favoritos de internet, redes sociales, etc... Además **UNIDAD**

es la única consola en el mercado equipada con web cam que permite interactuar al usuario con el club y con sus contactos favoritos podrá realizar videollamadas mientras está entrenando. Todos los equipos ARTIS están completamente integrados en la nube del Ecosistema Technogym que almacena los datos de los usuarios en la base de datos central que conecta con las personas, los equipos y los clubes. Gracias a la plataforma Ecosistema de Technogym cada usuario podrá acceder a su programa personal de entrenamiento en los equipos Technogym de cualquier lugar del mundo o a través de dispositivos personales como: mywellness key, teléfono móvil, tablet, smart TV, ordenador personal, etc..

SOSTENIBILIDAD
ARTIS es la colección líder en el mundo de equipos eco-friendly. Su tecnología, pendiente de patente única, permite reducir, reciclar y renovar además la energía.
Reduce: La innovadora tecnología del motor de la cinta de correr combinada con la baja fricción de los materiales reduce el consumo de energía un 30% comparado con las mejores dentro de su categoría.
Recycle: La actividad física realizada en ARTIS se recicla para usarse como energía para las pantallas de los equipos (en ambos, cardio y fuerza)
Renovar: la energía humana producida

durante el ejercicio se recupera en la red y para ser utilizada por el gimnasio. Gracias a ARTIS, se podrá crear un gimnasio sostenible y por tanto un planeta más sostenible.

DISEÑO
ARTIS es la primera colección totalmente integrada con 30 productos de cardio, fuerza y entrenamiento funcional. Al sentimiento de familia sin precedentes que existe entre las áreas de cardio, fuerza y funcional se une el diseño limpio de ARTIS, para capturar la esencia final y ofrecer una atmosfera de atractiva y acogedora.

SENTIR EL MOVIMIENTO
Desarrollada por el Departamento de Investigación del Village Technogym se ha tenido en consideración el feed-back proporcionado por más de 50.000 instalaciones en el mundo, ARTIS respeta los más altos estándares de ergonomía y biomecánica.

En línea con la misión de Technogym de promover el wellness como una oportunidad social para un mundo mejor, basado en personas saludables, Artís y el Ecosistema Technogym proporcionan a las personas la oportunidad de ser "Wellness on the go" en cualquier lugar y a cualquier hora: esta es una gran oportunidad social que puede hacer crecer la actividad individual de un 10% al 30%. ◀



Universidad Camilo José Cela
Facultad de Ciencias
de la Salud




La Universidad del Deporte Oferta Académica 2013/14

Grados Europeos

- Grado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte
Con Título de Entrenador Nacional de Fútbol, Tenis, y Atletismo
- Grado en Fisioterapia

Dobles Grados

- Ciencias de la Actividad Física y del Deporte + Fisioterapia (5 años)
- Fisioterapia + Ciencias de la Actividad Física y del Deporte (5 años)
- CC. de la Actividad Física + Maestro en Educación Primaria (5 años)

Grados Europeos para profesionales

- Horario compatible con la actividad profesional; sábados de 9:00 a 18:00 h.
- Grado en Educación Primaria y Máster de Secundaria (1 año)
25% de descuento
 - Grado en Educación Primaria (En 1 año, si ya tienes el Máster de Secundaria; y en 1 año y medio, si no tienes el Máster en Secundaria)
20% de descuento

Descubre más en:
Tel. 91 815 31 31 / www.ucjcfacultades.es

Becas para Deportistas UCJC Premio Nacional del Deporte 2010

Grados Europeos para TAFAD

- Grado en CC. de la Actividad Física y del Deporte para TAFAD (3 años)
- Maestro de Educación Primaria para TAFAD (3 años)

Máster Oficial y Doctorado

- Máster en Programas Deportivos: Gestión, Alto Rendimiento y Desarrollo Social (60 ECTS)
- Doctorado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte

Postgrados propios

- Especialista Universitario en Formación de Directores Deportivos (en colaboración con la RFEF)
- Especialista en Deporte y Actividad Física Adaptada para Personas con Discapacidad
- MBA Full Time y MBA Executive en Gestión Deportiva (en colaboración con Ende)





EXPANDE TU CLUB



Optimiza tus resultados



TÚ Y TUS SOCIOS, EN CUALQUIER LUGAR

Technogym Ecosystem permite al operador conectar con sus socios tanto dentro como fuera del club.

Mywellness cloud, la primera tecnología Cloud en nuestra industria, es un ingrediente clave en el Technogym Ecosystem. Esta tecnología ofrece un completo conjunto de aplicaciones web y móvil que son accesibles desde el equipamiento Technogym y desde los dispositivos personales. Esto permite a operadores conectar a cualquier hora y en cualquier lugar con sus clientes a la vez que les provee de una experiencia de entrenamiento integrada y personalizada.



Haz tu gimnasio más accesible a tus clientes, Únete a la Wellness community: www.technogym.com/ecosystem

Síguenos en

SPAIN - TECHNOGYM TRADING S.A. Ph. +34 902 101 093 Fax +34 933 704 736 E-mail: informacion@technogym.net
 OTHER COUNTRIES - TECHNOGYM SpA Ph. +39 0547 650101 Fax +39 0547 650591 E-mail: info@technogym.com

